ISSN 1680-4325

International Institute of Socionics



Международный институт соционики

Соционика, ментология и психология личности

3

2014

Международный научный журнал. Основан в 1994 г. Выходит 6 раз в год.

Подписные индексы по каталогам:
15084 – «Пресса России»
74557 – «Каталог видань України»

Контакты редакции в России:	**Контакты редакции в Украине:**
☎: (+7-495) 382-21-91	✉: а/я 23, г.Киев-206, 02206, Украина
☎: (+7-926) 699-09-12	☎: (+38-044) 558-09-35
e-mail: invite@mail.ru	e-mail: olly.olga@gmail.com

Интернет: http://socionics.socionic.info

e-mail: socionics@socionic.info

Международный институт соционики
и редакция журнала «Соционика, ментология и психология личности»
с 20 по 25 сентября 2014 г. проводят в г. Киеве

XXX Международную конференцию по соционике
«Психоинформационные технологии,
кадровый менеджмент и психология личности».

Заявки на участие и тезисы докладов принимаются до 5 сентября 2014 г.

✉: а/я 23, г.Киев-206, Украина, 02206

☎: (+38044) 558-09-35

E-mail: **olly.olga@gmail.com**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ СОЦИОНИКИ

соционика, ментология и психология личности

№ 3 (114) **май–июнь** **2014 г.**

СОДЕРЖАНИЕ

INTERNATIONAL INSTITUTE OF SOCIONICS
Socionics, Mentology and Personality Psychology
№ 3 (114) **May–June** **2014**

CONTENTS

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Карпенко О.Б., Букалов А.В.

СИСТЕМА DCNH В СОЦИОНИЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ

(Продолжение. Начало в № 2/14)

Авторы делятся опытом применения системы DCNH (форм социального поведения) в практике соционического консультирования коллективов, проводимого Международным институтом соционики.

Ключевые слова: соционика, формы социального поведения, инициальность, терминальность, игноративность, коннективность.

Игноративность–коннективность

Как мы могли убедиться [3], *инициальность–терминальность* (ИТ) — более устойчивая характеристика, чем *игноративность-коннективность* (ИК). Вводя это понятие, Виктор Гуленко к подтипу его не привязывал. По данному им определению [2], «*игноративность–коннективность* — это шкала обратной связи, которая описывает взаимодействие человека со средой».

«В основу этой шкалы положена чувствительность к изменениям внешней среды. Коннекторы очень чувствительны к таким переменам, а игноpаторы, как говорит само название, способны не обращать на это внимания.

У <u>игноратора</u> знак обратной связи положительный: чем больше окружающие идут ему навстречу, тем больше и он уделяет им внимания, и чем меньше им интересуются, тем меньше его отклик на внешние воздействия.

<u>Коннектор</u> (от англ. «connection» — связь) хорошо умеет в случае необходимости подстраиваться к меняющейся среде. Он владеет не столько положительной, сколько отрицательной обратной связью: чутко реагирует на возрастание отклонений, уменьшая их доступными ему средствами. Чем меньше окружающие люди идут ему навстречу, тем больше он обращает внимание на это, активизируется» [2].

Очень кратко можно сказать, что *коннектор* привязан к чужому мнению, а *игноратор* в состоянии чужое мнение игнорировать. Тут возникают определенные сложности. Некоторые *игнораторы* возражают: «Ну, как же так, я ведь учитываю чужое мнение, я спрашиваю других людей, что они думают». Но когда *игноратор* принимает решение, для него чужое мнение — всего лишь один из параметров, которые он учитывает, но не более того: «Мы посовещались, и я решил». *Игноратор* как вполне воспитанный, грамотный человек, конечно, выясняет мнение сотрудников, подчиненных и т. д. по принципиальному вопросу, но при принятии решения он от этих мнений свободен, он их учитывает наравне со стоимостью, временем, необходимыми ресурсами, прибылью, эффективностью, весом и температурой, наконец. То есть руководитель в процессе принятия решения обращает внимание на финансовые и экономические параметры, а также на мнения сотрудников, мнения заместителя, на настроения в массах. Мнение окружающих, в этом смысле, для него просто один из параметров. И он принимает решение исходя из такой многопараметрической картины.

Для *коннективного*, или *коннектора*, чужое мнение — это значимый момент. Значимость состоит вовсе не в том, что он к чужому мнению прислушивается или ведется под чужое мнение, или поступает так, как ему скажут, — вовсе нет. Существенный момент, что он **не свободен** от чужого мнения. И наиболее характерная особенность *коннектора* — когда он принимает решения, затрагивающие интересы других людей, для него важно получить, если не согласие и одобрение, то хотя бы подтверждение того, что они поняли, услышали, почему он так делает. Причем это не обязательно сотрудники и подчиненные, в семье происходит то же самое: если *коннективный* отец решает, что для ребенка будет лучше, если он пойдет в эту спортивную секцию, а не в другую, то он ребенку объясняет, почему это так. И

самая характерная черта *коннектора*, что он продолжает объяснять, даже если абсолютно уверен в правильности своего решения, более того — даже если он это решение уже осуществил. *Игноратору* сама по себе потребность объяснять осуществленное решение кажется странной: он уже сделал, и всё понятно, все могут посмотреть на результат. А для *коннектора* важно, чтобы все, посмотревшие на результат, поняли, что этот результат был правильный. А если они не поняли этого, то он готов продолжать объяснять.

Может быть, до того, как мы об этом начали говорить, вы не обращали внимания на подобные случаи, когда человек продолжает разъяснять уже завершившуюся ситуацию. А это не так редко случается, это характерная особенность *коннекторов*.

Дополнительно к этой основной особенности существуют другие моменты, связанные с тем, что в первоначальном контакте *игноратор* не очень активен в установлении контакта. Если ему идут навстречу, с ним заговаривают или знакомятся — он отвечает, если с ним не пытаются установить контакт — он не начинает первым, то есть редко бывает инициатором контакта. Иногда это качество путают с *интроверсией*.

Экстраверт, но явный *игноратор* может казаться *интровертированным*, избегающим общения. Подобную ошибку совершают, по нашему мнению, сторонники типологии Майерс–Бриггс в определении типа Альберта Эйнштейна, записывая его в интроверты на основании подобных высказываний: «Человек, который следует за толпой, как правило пройдет не дальше, чем толпа. Человек, который ходит сам по себе, сможет, вероятно, оказаться в таких местах, где никто никогда не был». Очень жаль, что некоторые соционики повторяют те же аргументы, игнорируя детальный анализ типа Эйнштейна как интуитивно-логического экстраверта, проведенный М.Ф. Стовпюк [7].

Для *коннекторов* характерно иное поведение: чем меньше человек на него реагирует как на собеседника, как на контактера, тем выше его активность. Так, мужчина, стремящийся завоевать внимание и расположение женщины и охладевающий к ней сразу же после того, как она ему улыбнулась и, наконец-то, стала на него реагировать, — это явный *коннектор*. То есть, «связь установлена», «коннект есть», а дальше потребность в общении уменьшается, напряжение смягчается. Такова природа… Порою говорят, что такая ситуация обидна для женщины: мужчина познакомился, и ему достаточно. На самом деле никто не знает, как разовьются их отношения, потому что мы рассматриваем только коротенький этап начала знакомства.

Чем хороши признаки ИТ и ИК — они наиболее ярко работают во время установления первичного контакта. Если мы говорим об интертипных отношениях, то должно пройти время, чтобы они сами, их динамика и характеристики приобрели узнаваемые черты, такие, что мы могли бы сравнить их с описанными в учебниках. Редко так везёт, чтобы *дуальные* отношения сразу же установились и *дуалы* сразу стали «не разлей вода». Редко так сильно не везет, чтобы *конфликт* вспыхнул прямо при первом взгляде — так не бывает, на это нужно время. А взаимосвязи между «формами социального поведения» развиваются быстро. Поэтому эти признаки полезно использовать для описания взаимодействий, когда люди в коллективе контактируют кратковременно, в быстрых контактах они видны очень ярко. В группе, собравшейся на тренинг или в туристическую поездку, первое время будут видны не соционические типы и интертипные отношения, а «формы социального поведения», формы DCNH. Когда же мы поместим людей в один отдел, в одну комнату, они поработают вместе какое-то время, тогда станут более явными интертипные отношения.

Что касается корреляции свойства *игноративность-коннективность* с признаками Рейнина, то В. Гуленко предположил [1], что «данная полярность является подтипным уточнением классической дихотомии *динамика/статика*», однако статистически наши данные этого не подтверждают. С признаком *экстраверсия-интроверсия* слабая связь есть, а с признаком *логика-этика* нет. Семантически, в качестве описания психологических характеристик человека мы, пожалуй, можем усматривать такую связь, но, анализируя распределение от этого признака на множестве типов, можно сказать, что это две разных стратегии, и соционические типы ведут себя достаточно произвольно. Очень интересно наблюдать за *игноративным этическим экстравертом*, который «почему-то» не испытывает острой нужды обаять любую аудиторию до такой степени, чтобы она в него влюбилась. Нет у него такой по-

требности, он себя проявил — выступил, высказался — и ушёл, и всё. Не менее интересно наблюдать за *интровертным коннектором*, который настойчиво устанавливает контакт, особенно когда на него не реагируют, а он все вновь и вновь создает ситуации, в которых все-таки его можно было бы заметить и отреагировать. Не проявляет экстравертной инициативы, но тем не менее попадает в те ситуации, где на него можно все-таки отреагировать наконец.

Среди поэтов, например, очень много *игноративных,* пишущих и говорящих «о своем». Даже когда они в аудитории выступают, то все равно «о своем», аудитория — только слушатель, необходимый фон. Есть высказывание: «Поэт пишет не для того, чтобы быть понятым, а чтобы самовыразиться», — это суждение игноратора. Точно так же, как художник, который пишет не для того, чтобы его картины понравились зрителям, а прежде всего для самовыражения. Есть, конечно, и художники-*коннекторы*, словно обращающиеся к публике: «Чего изволите?». Они подстраиваются под вкусы публики, стараются творить «в мейнстриме», улавливать тенденции моды. Для них мнение критики важно, для них очень важно быть востребованными, быть в ключе, в формате. Но в исторической перспективе оказывается, что такое их творчество очень быстро уходит в историю, остается в прошлом. Художники-*игноратор*ы*,* наоборот, имеют большие шансы впоследствии стать классиками, если видят и отображают свою реальность, свой взгляд, именно этим они и интересны потомкам. История говорит нам, что многие творцы в мире искусства, театра, поэзии просто игнорировали нападки критики, презрение публики.

Во многих случаях, если человек сильно *игноративный*, у тех, кто с ним контактирует, может возникать вопрос: «Насколько люди ему вообще важны?», «Насколько разговор со мной ему важен?». Всё ему важно, но механизм общения, механизм установления контакта работает у него немножко иначе, в нем есть некая отстраненность.

В. Гуленко не так давно ввел понятие *контактность–дистантность* [1] для уточнения, а точнее — расщепления, понятия *вертности*, и именно этот признак рассматривает как образующий, вместе с *инициальностью–терминальностью*, четыре формы DCNH. Видимо, он пытается усложнить систему, развить ее и продвинуть. Но, с нашей точки зрения, дистантность, вообще говоря, коррелирует с игноративностью. Определенная, неустранимая дистанция в контакте с игноратором всегда присутствует. Почему так происходит? То ли он погружен в свои мысли, то ли занят какими-то явлениями реальности, которые привлекли его внимание, — трудно сказать. Причины могут быть разные, в зависимости от того, какие у него доминирующие функции: у *интуита* — мысли или фантазии, у *сенсорика* — какое-то другое дело или новое ощущение, у *делового логика* — практические или финансовые соображения…

В любом случае реакция *игноратора* на непосредственный контакт менее активна, чем реакция *коннектора*. *Игноративный этик* в какой-то конкретной, отдельно взятой ситуации может быть намного менее общительным, «этичным», чем *коннективный логик*.

Чтобы лучше понимать эти различия, поспрашивайте разных людей, как они ведут себя в такой ситуации: «Вы едете в поезде или в междугороднем автобусе и вы не в настроении, например, заняты своими мыслями или просто устали, а попутчику хочется поговорить. Удастся ли вам уйти от разговора?». Ответы: «Вряд ли… Не удастся… Если со мной заговаривают, мне трудно уклониться от разговора», — можно смело трактовать, как свидетельство *коннективности*. А вот ответ: «Да, удастся», — обязательно уточняйте: «А как вы это делаете?». Варианты могут быть самые разные, — от «Отвали!» до «Извините, я, честно говоря, подустал, и мне хочется немножко отдохнуть, у меня долгий путь был, и я уже засыпаю, и…». Реакция зависит от многих факторов, от пола собеседников, от коммуникативных навыков, просто от жизненного опыта. Этик ответит мягче, логик — определеннее. Но в целом *игноратору* из этой ситуации выйти гораздо проще. *Коннектору* труднее — с ним уже установили связь, порвать ее очень трудно, он будет тянуть до последнего и очень мягко попытается уйти от общения.

Коннекторы психологически более привязчивы. И, наверное, психологическая зависимость, зависимость от отношений, попадание в них очень часто строятся на сильной *коннективности*. Это пока только предположение, из общих соображений. *Игноратор*ы сохра-

няют определенную автономность в отношениях. Например, в семейных отношениях двух *игнораторов* время от времени каждый из них занят своими собственными проблемами, и в это время они не нуждаются в контакте. Если эти состояния, эти «фазы» у них совпадают, все нормально. Проблема возникает, если фазы не совпали, и один уже нуждается в общении, а второй еще нет. Но для *игнораторов* сама по себе ситуация «я не нуждаюсь сейчас в контактах» совершенно обычна и возникает периодически. Это не значит, что он нелюдимый, что он не нуждается в людях или еще что-то, просто время от времени ему это не надо.

Надо помнить, что внешние проявления и внутренние причины могут весьма различаться. Хорошее представление о том, насколько велики могут быть эти различия, дают воспоминания Ирины Одоевцевой [6] о поэте Николае Гумилеве и его первой публичной лекции. Слушателям пришлось довольно долго ждать лектора, они даже начали было расходиться, и вот наконец он явился: «*именно "явился", а не пришел. Это было странное явление. В нем было что-то театральное, даже что-то оккультное. Или, вернее, это было явление существа с другой планеты…*

Он стоял неподвижно, глядя прямо перед собой. С минуту? Может быть больше, может быть меньше. Но, мне показалось — долго. Мучительно долго. Потом двинулся к лекторскому столику у самой рампы, сел, аккуратно положил на стол свой пестрый портфель и только тогда обеими руками снял с головы — как митру — свою оленью ушастую шапку и водрузил ее на портфель.

Все это он проделал медленно, очень медленно, с явным расчетом на эффект».

Аудитории он показался таким неприступный, важным, таким напыщенным, ни на кого не глядящим, почти презирающим слушателей… Но оказалось, что для Гумилева эта первая лекция была огромным стрессом. Вот как он сам рассказывал об этом:

«…меня стала мучить бессонница. Если бы вы только знали, что я перенес! Я был готов бежать к Луначарскому отказаться, объяснить, что ошибся, не могу... Но гордость удерживала. За неделю до лекции я перестал есть. Я репетировал перед зеркалом свою лекцию. Я ее выучил наизусть.

В последние дни я молился, чтобы заболеть, сломать ногу, чтобы сгорело Тенишевское училище, — все, все, что угодно, лишь бы избавиться от этого кошмара.

Я вышел из дома, как идут на казнь. Но войти в подъезд Тенишевского училища я не мог решиться. Все ходил взад и вперед с сознанием, что гибну. Оттого так и опоздал.

На эстраде я от страха ничего не видел и не понимал. Я боялся споткнуться, упасть или сесть мимо стула на пол. То-то была бы картина!

Я принес с собой лекцию и хотел читать ее по рукописи. Но от растерянности положил шапку на портфель, а снять ее и переложить на другое место у меня уже не хватило сил.

О, Господи, что это был за ужас!» .

Если вы решите использовать признак *игноративность-коннективность* в процессе соционического типирования, вам так или иначе придется задавать вопросы, проясняющие отношение человека к мнениям других людей. Конечно, на начальном этапе можно пользоваться уже заготовленным текстом как тестом, чтобы человек выбрал, какая из двух ситуаций случается в его жизни чаще:

- «…Не склонен подстраиваться к чужому мнению. Чем больше люди идут ему навстречу, тем больше и он уделяет им внимание, и чем меньше им интересуются, тем меньше и его отклик.…»
- «…Чем меньше окружающие люди идут ему навстречу, тем больше он обращает внимание на это, активизируется, стремится доказать свою правоту.…»

Но этого недостаточно, потому что человек может совершать выбор, исходя из каких-то своих соображений, поэтому для прояснения ситуации вопросы о принятии решения и о влиянии чужого мнения все равно придется задавать.

Вопросы, которые мы часто используем, звучат примерно так:

- Если вам приходится принимать решение, затрагивающее чужие интересы…, насколько для вас важно мнение людей, которых это решение затрагивает?

- Если вы абсолютно уверены в правильности своего решения, нужно ли вам, чтобы это решение понимали те, кого оно затрагивает?
- Если для вас очевидна правильность, а они почему-то не понимают, будете ли вы продолжать объяснять или пусть они посмотрят на результат?

Приведем пример диалога на тренинге.

- Я игноратор, так я себя оцениваю, но при этом, если затрагиваются чужие интересы, мне важно, чтобы было понятно людям. Даже, если я уверена в правильности принятого решения, мне все равно важно донести, чтобы они поняли.
- Если это решение не очень значимое, и его проще осуществить, чем объяснять, вы можете просто сделать, чтобы они посмотрели, что это правильно?
- Не думаю…
- А если у вас выхода нет, если вы уже сделали? Если вы уже сделали, вам все еще важно их мнение?
- Объяснить все равно важно, даже если уже сделала и при этом все равно, чьи-то интересы вовлекаются в это дело.
- А почему вы полагаете, что вы игноратор? Я просто хочу это услышать, я не спорю.
- Из того, что описано: если мне уделяют меньше внимания, я, соответственно, тоже меньше в ответ; не иду на контакт; могу себя оградить, если я что-то не хочу…

Еще один обмен репликами:

- А вот если ситуация, что понимания не добиться, то есть заранее понимаешь, что ты решение принял, людям объясняй-не объясняй — без толку, не поймут.
- А откуда взялось это «заранее», не растет ли оно из игноративности «заранее»? Вот это предощущение: «Какой смысл?».

Хороший пример-вопрос: «Звонит телефон, и вы видите, что с этим человеком сейчас не хотите разговаривать. Что дальше?». Ярко выраженный *игноратор* просто не возьмет трубку, а *коннектор* возьмет и будет разговаривать, пусть и через силу. А вот как описал эту ситуацию один из участников наших семинаров: «Мне позвонили, я говорю: «Все. Я занят», и не могу положить трубку…». Понятно, что это *коннективность*. Даже если человек заранее знает, что этот разговор будет ему неприятен, он тем не менее не может от него уклониться, не может отстроиться от контакта.

Безусловно, в своей жизни человек проходит какую-то школу, его учат выходить из таких ситуаций. Но у ярко выраженного *коннектора*, пускай и умеющего пресечь контакт легко и не обидеть человека, все равно в душе остается капелька недовольства, неудобства. То есть навык есть, и человек им пользуется, но механизм *коннективности* продолжает работать.

В некотором смысле *игнораторы* активнее пользуются «правом на незнание», и исходя из этого права могут не отвечать на звонок или не открывать дверь и т. д. Да и вообще, «меньше знаешь — крепче спишь» — это тоже позиция достаточно игноративная. Разные народы выражают это по-разному. Французское высказывание «Они сказали… Что они сказали?! Пусть говорят…» — это чистая игнорация. Или арабская пословица «Собака лает, караван идет» — это явный *игноратор* придумал. И, кстати, многие игнораторы знают и используют подобные пословицы, когда им делают замечания, что они не учитывают чье-то мнение.

В фильме Марка Захарова «Тот самый Мюнхгаузен» с Олегом Янковским в главной роли очень явно видно, что Мюнхгаузен — *игноратор*. Это наиболее заметно в его диалогах с Мартой, его невестой. «Подумаешь, этот священник <отказавшийся их венчать>, — плевать! Пригласим второго, третьего». А после эпизода с уткой, которую Мюнхгаузен якобы убил через дымоход, и она упала уже запечённая с яблоками, и возмущения зрителей этим розыгрышем, Мюнхгаузен отмахивается: «Плевать на них!». На что Марта возражает: «Как мы можем их игнорировать — последний придет на мои похороны», — явно коннективное высказывание. В этих диалогах очень хорошо видны оба полюса.

Впрочем, иногда проще установить, с какой из 4-х форм социального поведения мы

имеем дело, чем явно определиться с признаками *терминальность-инициальность* или *игноративность-коннективность*. Когда мы опишем разницу между четырьмя этими вариантами, она нам поможет понять то, о чем мы говорим сейчас.

Есть один важный нюанс. Когда *игноратору* надо принять решение, а народ не согласен, он знает, что кто-то не согласен, он все равно примет решение такое, какое считает нужным. Иногда ему даже не приходит в голову спросить других. Но даже если он спросил, то все равно принимает именно то решение, которое считает необходимым.

Вообще, у каждого в жизни бывают такие ситуации, когда он вынужден идти против общественного мнения, — будь то в школьном классе, в студенческой группе, в силу каких-то обстоятельств — «все направо, он налево», так бывает. Интересно, что *игнораторы*, когда вспоминают такие ситуации, сами иногда с удивлением понимают, что переживали их несколько легче, чем другие. Есть такое впечатление, что их не так-то сильно беспокоило, что «все направо, он один налево», он-то точно знал, что «налево» — правильно, либо он поступил так под действием обстоятельств, а чужое мнение — только одно из обстоятельств. Вот это ощущение говорит о том, что человек *игноративный*. *Игноратор* не изолируется об общества, нет, никоим образом, он просто от него изначально находится на некоторой дистанции.

Рассмотрим теперь бизнес-ситуацию. Руководителю надо принять решение в критической ситуации. Группа ведущих сотрудников говорит: «Надо поступить так-то», они уже коллективное мнение выработали. Руководитель принимает решение в соответствии с ситуацией. *Игноратор* дальше совершенно по этому поводу не переживает, потому что внутри знает, что он правильное решение принял. А вот если он по этому поводу переживает, рассказывает об этой ситуации жене, ожидает понимания хотя бы не со стороны сотрудников, но хотя бы с чьей-то стороны, пытается объяснить, тогда мы имеем дело с *коннектором*. Даже если он считает, что принял правильное решение, ему необходима поддержка. Это очень характерно для *коннектора*, когда он вынужден принимать какие-то решения, а потом приходит домой и очень долго рассказывает жене или друзьям: «Такая ситуация сложилась... и крути-не крути… А я вот так сделал.., и с этим переговорил…» и т. д., то есть ситуация его не отпускает. *Игноратор* сделал — и сделал, и забыл уже, вплоть до некоторого вытеснения: «с глаз долой — из сердца вон». В том-то и весь фокус, что *игноратор* может даже не понять, что ему нужно заручиться одобрением каких-то людей, чьи интересы он затрагивает, ему даже может это в голову не прийти.

На интернет-форумах тоже можно увидеть различия в коммуникации *игноративных* и *коннективных*. Особенно хорошо это видно, если тема дискуссии вас ни личностно, ни профессионально не задевает, и вы можете отстраненно наблюдать. Перепалки на форумах возникают довольно часто и по самым разным вопросам. Особенность *игнораторов* в том, что их, по большому счету, не волнует, если с их мнением не согласны. «Прокукарекал, а там хоть не рассветай». А *коннекторов* возражения очень сильно затрагивают, и они на это довольно болезненно реагируют. Нередко на форуме двое-трое, уже давно исчерпав, собственно, тему обсуждения, продолжают убеждать друг друга. Каждый из них отстаивает свою позицию и никак не хочет уступить, хотя аргументы уже все предъявлены, много раз все обсуждалось, их точки зрения не сошлись, не стали ближе. Но вместо того, чтобы принять естественное, с точки зрения *игноратора*, решение и прекратить эту бесполезную дискуссию, они все равно продолжают общаться. Втянуть в такую коммуникацию гораздо проще *коннектора*. И *коннектору* гораздо труднее проигнорировать сам факт такой дискуссии и выйти из нее.

Наблюдая за людьми в разных ситуациях, мы заметили **различие между отношением к прошлому** у *игноративных* и *коннективных*. Для *игноратора* прошлое уже прошло, в него нельзя вернуться. От них можно услышать, и в шутку, и всерьез, фразы «было и прошло», «ну, умерла и умерла», «вспомнила бабка, как девкой была». Ностальгия по прошлому им свойственна гораздо меньше, чем *коннективным*. У *коннекторов*, напротив, часто выражена потребность возвращаться к прошлому, рефлексировать по поводу уже состоявшихся событий и задаваться вопросами: «Что было бы, если бы я поступил вот так?», «А что было бы, если бы я ответил вот так?», «А если бы это было вот так, то получилось ли бы по-

том вот это?».

Обнаружив это, мы задались вопросом, нет ли подобного различия между *терминальными* и *инициальными*. И нашли это **различие в отношении к будущему**. Можно сказать, что *инициальных* будущее меньше беспокоит. Все эти мучительные: «А что же будет?», «А буду ли я готов?», «А успею ли я?», «А добегу ли»?», «А сумею ли?» — гораздо чаще посещают *терминальных*. В принципе, психологически понятно, что у каждого *инициального* огромное число новых начинаний, и если бы он по поводу каждого из них «парился бы», чем это дело закончится, то не смог бы ни одно из них начать. А *терминальных* все это гложет: «Стоит ли?», «Надо ли?», «Что из этого выйдет?». Для них «цена» начатого и неоконченного дела намного выше.

Статистический анализ

Прежде чем перейти к описанию четырех форм социального поведения, являющихся результатом пересечения признаков *инициальность–терминальность* и *игноративность–коннективность*, обратимся к статистике по каждому из этих признаков в отдельности на основании данных, накопленных нами за 20 лет исследований.

Отсутствие гендерных различий

С точки зрения гендерных особенностей признаки *инициальность–терминальность* и *игноративность–коннективность* проявляют равномерное распределение. Это видно даже без применения статистических функций:

ИТ	ж	м	Всего	ж (%)	м (%)	Всего (%)
инициальный	711	720	1431	49,7%	50,3%	100,0%
терминальный	874	803	1677	52,1%	47,9%	100,0%
Всего	1585	1523	**3108**			

ИК	ж	м	Всего	ж (%)	м (%)	Всего (%)
игноративный	687	684	1371	50,1%	49,9%	100,0%
коннективный	877	823	1700	51,6%	48,4%	100,0%
Всего	1564	1507	**3071**			

Поэтому дальнейший анализ мы будем проводить без разделения выборки на мужчин и женщин.

Усиленные функции и инициальность–терминальность

Напомню, что изначально идея В. Гуленко состояла в том, что разделение типа на подтипы по усилению первой или второй функции соответствует признаку *инициальность–терминальность*. Мы же в своей экспертно-консультативной работе этим предположением не пользовались и определяли эти характеристики по отдельности.

Долгое время нам не удавалось накопить достаточное количество данных для уверенного статистического анализа. Когда же нам удалось в одном месте, в стандартных условиях протестировать более 450 человек, то анализ по критерию хи-квадрат явно показал, что нет корреляции с подтипом по первой или второй функции. Мы доложили об этом результате на конференции [5].

Тогда В. Гуленко усложнил ситуацию, сказав, что надо рассматривать *нальность* усиленной функции, то есть определять, какая из первых двух функций — рациональная или иррациональная — актуализирована у человека. Если усилена рациональная функция, то подтип терминальный, если же иррациональная, то — инициальный.

Но анализ на выборке в 1668 человек показывает, что такой зависимости нет. Вы можете убедиться в этом сами, просто посмотрев на цифры:

	инициальный	терминальный	
усилена **1**-я функция	413	384	
усилена **2**-я функция	455	416	
			1668

либо на процентное соотношение:

	инициальный	терминальный
усилена **1**-я функция	25%	23%
усилена **2**-я функция	27%	25%

Очевидно, что подтипы распределены практически равномерно.

Аналогичная картина для рациональности–иррациональности усиленных функций:

	инициальный	терминальный	
иррациональный подтип	443	495	
рациональный подтип	354	376	
			1668

и в процентах:

	инициальный	терминальный
иррациональный подтип	27%	30%
рациональный подтип	21%	23%

Возрастные корреляции

Когда мы говорили о возможностях изменения у человека проявлений признаков ИТ и/или ИК, то высказывали предположение, что с возрастом *терминальные* качества начинают преобладать. Проверим, так ли это:

Возраст	инициальный	терминальный	Всего
<12	33	14	45
13-18	153	170	323
19-24	353	346	699
25-30	272	278	550
31-36	172	255	427
37-42	168	219	387
43-48	96	143	239
49-54	46	64	110
>55	4	15	19
Всего	1297	1504	2799

Анализ по критерию хи-квадрат подтверждает возрастные изменения (на уровне p<0,001). Средства Excel дают наглядную (в цвете) картину этих изменений:

Возраст	инициальный	терминальный	Всего
<12	73,3%	31,1%	100%
13-18	47,4%	52,6%	100%
19-24	50,5%	49,5%	100%
25-30	49,5%	50,5%	100%
31-36	40,3%	59,7%	100%
37-42	43,4%	56,6%	100%

Возраст	инициальный	терминальный	Всего
43-48	40,2%	59,8%	100%
49-54	41,8%	58,2%	100%
>55	21,1%	78,9%	100%

Неудивительно, что пик *инициальности* приходится на совсем юный возраст и на активные 23–24 года, а наибольшая *терминальность* проявляется после 55.

А вот признак *игноративность–коннективность* не показывает выраженных возрастных тенденций (критерий хи-квадрат это тоже подтверждает):

Возраст	игноративный	коннективный	Всего
<12	7	9	16
13-18	143	180	323
19-24	310	389	699
25-30	272	277	549
31-36	187	240	427
37-42	176	211	387
43-48	107	132	239
49-54	45	65	110
>55	7	12	19
Всего	1254	1515	2769

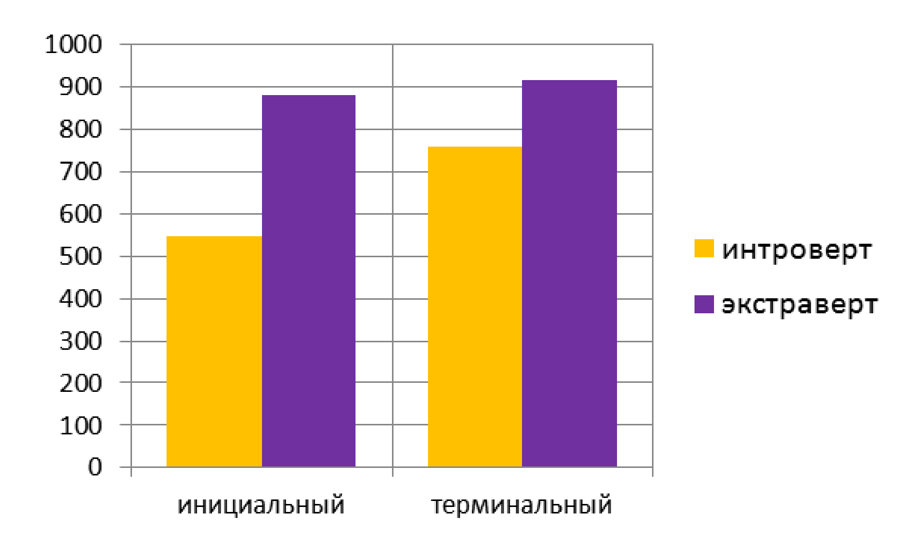
Во всех возрастных группах мы видим примерно одно и то же соотношение между полюсами этого признака, при небольшом увеличении *коннективности* в старшей возрастной группе (старше 55):

Возраст	игноративный	коннективный	Всего
<12	43,8%	56,3%	100%
13-18	44,3%	55,7%	100%
19-24	44,3%	55,7%	100%
25-30	49,5%	50,5%	100%
31-36	43,8%	56,2%	100%
37-42	45,5%	54,5%	100%
43-48	44,8%	55,2%	100%
49-54	40,9%	59,1%	100%
>55	36,8%	63,2%	100%

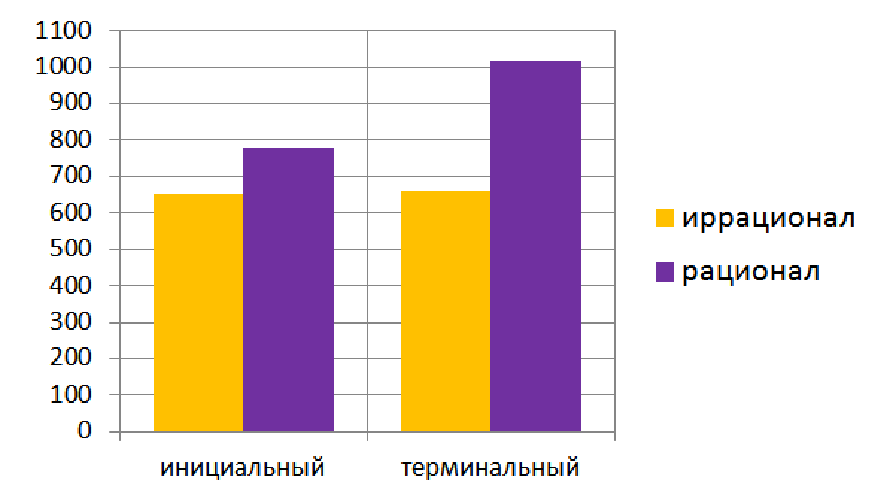
Инициальность–терминальность и признаки Рейнина

На выборке в 3108 человек характеристика *инициальность–терминальность* демонстрирует сильную связь с признаками *экстраверты–интроверты* и *рациональные–иррациональные* (по критерию хи-квадрат на уровне p<0,001). Предлагаем вниманию читателей таблицы с данными и диаграммы:

признак	инициальный	терминальный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
интроверт	549	759	1308	42,0%	58,0%	100%
экстраверт	882	918	1800	49,0%	51,0%	100%
Всего	1431	1677	**3108**			



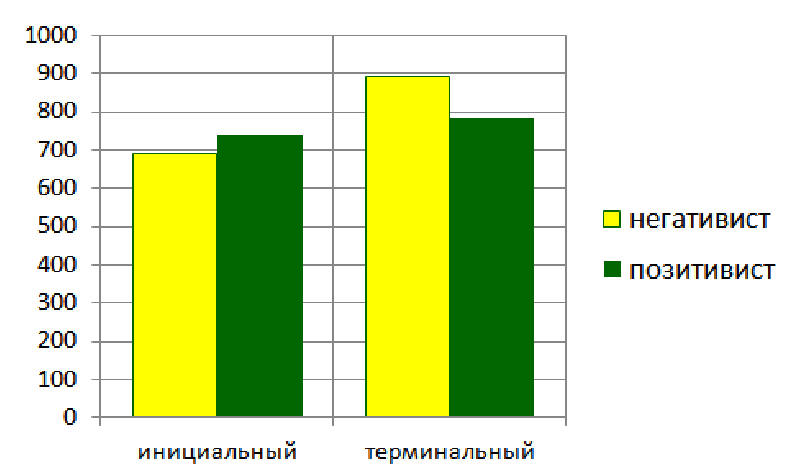
признак	инициальный	терминальный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
иррационал	653	661	1314	49,7%	50,3%	100%
рационал	778	1016	1794	43,4%	56,6%	100%
Всего	1431	1677	**3108**			



Итак, если *иррациональные* типы демонстрируют почти равное количество *инициальных* и *терминальных* вариантов, то среди *рационалов* преобладают *терминальные.* Этот вывод, учитывая все вышесказанное, выглядит совершенно естественным. А вот факт, что связь с *интроверсией–экстраверсией* оказывается даже более сильной, чем с *рациональностью–иррациональностью*, не столь тривиальный. Причем, если среди *экстравертов* мы наблюдаем почти равное количество *инициальных* и *терминальных* вариантов, то среди *интровертов* преобладают *терминальные*. Вероятно, именно эта зависимость может объяснить стремление В. Гуленко перейти от характеристики *игнорантивность–коннективность* к характеристике *контактность–дистантность* в качестве базиса для построения системы DCNH [1].

Надо отметить еще один признак, демонстрирующий связь (несколько более слабую, на уровне $p<0,01$ по критерию хи-квадрат) с *инициальностью–терминальностью* — *позитивизм–негативизм*. Впрочем, семантически выглядит вполне понятным, что среди *негативистов* оказывается меньше *инициальных*, — *негативистам* с их критическим отношением ко всему, и уж тем более — к новым начинаниям, *терминальная* позиция оказывается ближе.

признак	инициальный	терминальный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
негативист	689	892	1581	44%	56%	100%
позитивист	742	785	1527	49%	51%	100%
Всего	1431	1677	**3108**			



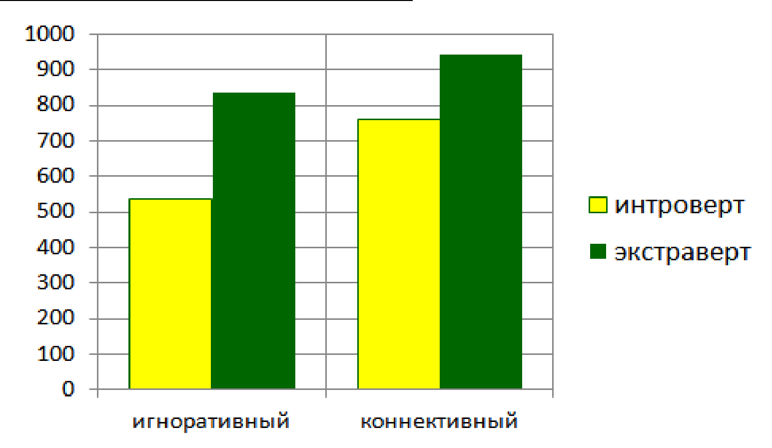
Все остальные признаки Рейнина не обнаруживают связи с *инициальностью–терминальностью*.

Игноративность–коннективность и признаки Рейнина

У этой характеристики связь с признаками Рейнина значительно меньше. На нашей выборке из 3071 чел. не нашлось признаков с сильной связью (по критерию хи-квадрат на уровне $p<0{,}001$). Только у двух признаков Рейнина прослеживается слабая связь (на уровне $p<0{,}01$) с *игноративностью–коннективностью* — это *экстраверты–интроверты* и *уступчивые–упрямые*. Но тут необходима оговорка по поводу осторожности в поисках корреляции. На нашей выборке оказалось, что *интроверты* чаще бывают *коннективными*. Однако надо учесть специфику конкретной выборки — значительную долю в ней составляют результаты собеседований с менеджерами по продажам. И, конечно, такой работник должен быть либо *экстравертом*, либо, на худой конец, хотя бы быть *коннективным*. То есть он должен хотя бы заинтересоваться покупателем, установить с ним контакт.

Итак, цифры и диаграммы для *экстравертов–интровертов*:

признак	игноративный	коннективный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
интроверт	537	760	1297	41,4%	58,6%	100%
экстраверт	834	940	1774	47,0%	53,0%	100%
Всего	1371	1700	**3071**			



Анализируя *уступчивых–упрямых*, видим, что *уступчивые* более *коннективны*:

признак	игноративный	коннективный	Всего	инициальный (%)	терминальный (%)	Всего (%)
упрямый	667	741	1408	47,4%	52,6%	100%
уступчивый	704	959	1663	42,3%	57,7%	100%
Всего			**3071**			



Уровни управления
и признаки инициальность–терминальность и игноративность–коннективность

Поскольку основная наша экспертно-консультативная деятельность протекает на предприятиях и в организациях разных структурных форм и профессиональных сфер, для нас особый интерес представляют те характеристики личности, которые сопряжены с ее карьерным успехом.

Для анализа взаимодействий в коллективе нам пришлось формализовать понятие «место человека в структуре управления». С этой целью мы выделили уровни управления [4]. Несмотря на то, что иерархия в структуре организации может быть выражена в разной степени, — нам встречались как образцово-иерархические «пирамидальные» структуры, с большим количеством хорошо выраженных уровней, так и в значительной мере «плоские», неформальные — от трех до пяти уровней управления можно выделить каждый раз. Меньше трех может быть, если только рассматривается «самая верхушка» (руководитель и его заместители) или если речь идет о совсем маленьком коллективе (до 5 человек). Больше 7 уровней в одном коллективе выделять нецелесообразно — это только усложняет анализ связей.

Первый уровень, естественно, включает «первых лиц». Иной раз первое лицо номинально занимает не самую высокую должность, называясь исполнительным директором или заместителем генерального директора, но и эта ситуация не может замаскировать его главную функцию — это **человек, принимающий решения**.

Второй уровень — это «верхушка управления». Заместители директора по разным направлениям (финансовые, коммерческие, исполнительные, по производству, экономике или персоналу), главные инженеры и главные бухгалтеры, руководители филиалов или крупных подразделений. Совладельцы и содиректора — это тоже второй уровень. К нему же относятся главные или ведущие специалисты, чье слово может быть решающим в соответствующей области, чье мнение обязательно учитывают при принятии решения.

Третий уровень мы коротко называем уровнем начальников отделов. В зависимости от специфики структуры предприятия на этом же уровне могут оказаться некоторые главные специалисты и руководители подразделений. Например, главный инженер, как правило, находится на 2-м уровне, а главный механик или главный энергетик чаще — на третьем (но иногда — и на 2-м), что легко понять, если сравнить интенсивность их производственных контактов и меру ответственности. Начальники цехов (или участков), заведующие складами и менеджеры торговых залов, все те, кто руководит отдельным направлением и другими людьми, попадают на этот уровень.

Коротко можно сказать, что **1–3 уровни управления — это уровни руководителей**. Сотрудник такого уровня по отношению к другим сотрудникам чаще выступает как руководитель, а не как исполнитель, он несет ответственность за определенный участок работы (в выполнении которой участвуют другие сотрудники) и его решения оказывают влияние на работу всего коллектива.

Четвертый уровень относится к **уровням исполнителей**. В больших коллективах на 4-й уровень попадают заместители начальников отделов или, скажем, начальники участков цехов, руководители бригад. В небольшом коллективе на этом уровне оказываются рядовые исполнители, и иногда этим уровнем исчерпывается вся структура управления, но в большинстве случаев сотрудники 4-го уровня не замыкают иерархическую цепочку.

Пятый уровень — уровень рядовых исполнителей. В зависимости от того, насколько крупная и иерархически выстроенная структура нами анализируется, на 5-м уровне могут оказаться как рядовые инженеры, механики, бухгалтеры (в небольшом коллективе), так и начальники отделов (если эти отделы включены в структуру департаментов и управлений).

Шестой и седьмой уровни — это «трудовые пчелы», низовые работники или линейный персонал, удаленный от руководства, исполнители производственных и вспомогательных операций.

Итак, посмотрим, есть ли связь между признаком *инициальность–терминальность* и нахождением человека на том или ином уровне управления.

ИТ	1	2	3	4	5	6	7	Всего
инициальный	49	123	316	347	147	50	40	1072
терминальный	37	114	318	458	239	69	57	1292
Всего	86	237	634	805	386	119	97	**2364**

Критерий хи-квадрат говорит, что есть сильная связь на уровне $p<0{,}001$. Для более наглядной визуализации этой связи укрупним рассматриваемые уровни (соединим 1 и 2, а также 5, 6 и 7) и воспользуемся средствами Excel:

ИТ	1-2	3	4	5-7
инициальный	↑ 16,0%	↑ 29,5%	↓ 32,4%	↓ 22,1%
терминальный	↓ 11,7%	↓ 24,6%	↑ 35,4%	↑ 28,3%
Среднее:	13,7%	26,8%	34,1%	25,5%

Мы видим, что среди руководителей больше *инициальных*, а среди исполнителей — *терминальных*. Объединение данных по уровням 1–3 и 4–7 делает эту зависимость еще более наглядной:

ИТ	1-3	4-7
инициальный	↑ 45,5%	↓ 54,5%
терминальный	↓ 36,3%	↑ 63,7%
Среднее:	40,5%	59,5%

Практика же нам подсказывает, что чем более *инициальным* является руководитель, тем сильнее он нуждается в *терминальном* ближайшем подчиненном, который смог бы подхватить и «довести до ума» его идеи и начинания, освободив руководителя от столь тягостной для него рутинной работы. Причем, как правило, для активного руководителя таких *терминальных* сотрудников надо два, а то и три.

Что же происходит с признаком *игноративность–коннективность* на разных уровнях управления? Критерий хи-квадрат не обнаруживает связи между этим признаком и занимаемым уровнем управления. Вот исходные данные:

ИК	1	2	3	4	5	6	7	Всего	1 (%)	2 (%)	3 (%)	4 (%)	5 (%)	6 (%)	7 (%)	Всего
игноративный	44	102	270	364	169	64	38	1051	4,2%	9,7%	25,7%	34,6%	16,1%	6,1%	3,6%	100%
коннективный	42	135	364	441	217	55	59	1313	3,2%	10,3%	27,7%	33,6%	16,5%	4,2%	4,5%	100%
Всего	86	237	634	805	386	119	97	**2364**								

Укрупнение данных тоже такой связи не обнаруживает. Приведем процентные соотношения:

ИК	1-2	3	4	5-7
игноративный	↑ 13,9%	↓ 25,7%	↑ 34,6%	↑ 25,8%
коннективный	↓ 13,5%	↑ 27,7%	↓ 33,6%	↓ 25,2%
Среднее:	13,7%	26,8%	34,1%	25,5%

И самое общее:

ИК	1-3	4-7
игноративный	↓ 39,6%	↑ 60,4%
коннективный	↑ 41,2%	↓ 58,8%
Среднее:	40,5%	59,5%

Как видим, и среди руководителей, и среди подчиненных соотношение между *игноративными* и *коннективными* соответствует среднему для выборки.

Отдельный вопрос, почему в нашей выборке значительно больше *коннективных*, чем *игноративных*. Соответствует ли это соотношению в генеральной совокупности? Либо для устойчивых больших коллективов *коннективность* необходима для поддержания стабильности? По нашему мнению, вероятнее второе. Но эти вопросы требуют дальнейшего изучения.

Предварительные выводы

- Шкалы *инициальность–терминальность* и *игноративность–коннективность* можно рассматривать как самостоятельные характеристики, отличные от соционических признаков.
- С усилением первой или второй (рациональной или иррациональной) функции в модели А соционического типа человека эти характеристики напрямую не связаны.
- Эти шкалы не имеют выраженных гендерных различий.
- С возрастом увеличивается *терминальность* и, соответственно, уменьшается *инициальность*. Шкала *игноративность–коннективность* возрастных изменений не показывает.
- Среди руководителей больше *инициальных*, а среди исполнителей — *терминальных*.
- Среди персонала больших устойчивых коллективов *коннективных* больше, чем *игноративных*.

(окончание следует)

Литература:

1. *Гуленко В. В.* Теория подтипов: система DCNH // Соционика, ментология и психология личности. — 2007. — № 6. — С. 5–15.
2. *Гуленко В. В., Мегедь В. В.* Совместимость и дуальность // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — № 1. — С. 39–44.
3. *Карпенко О.Б., Букалов А.В.* Система DCNH в соционическом консультировании // Соционика, ментология и психология личности. — 2014. — № 2. — С. 5–15.
4. *Карпенко О.Б., Букалов А.В.* Соционические типы на различных уровнях управления // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2013. — № 2. — С. 5–16.
5. *Карпенко О.Б., Букалов А.В.* Подтипы и… подтипы. — Доклад на XXII Международной конференции по соционике «Психоинформационные технологии, кадровый менеджмент и психология личности», г.Киев, 16-23 сентября 2006 г.
6. *Одоевцева И.В.* На берегах Невы. — М.: Захаров, 2005. — 432 с.
7. *Стовпюк М.Ф.* Бор и Эйнштейн: ТИМ и внетипные отличия // Соционика, ментология и психология личности. — 2002. — № 3. — С. 32–43.

Статья поступила в редакцию 01.02.2014 г.

УДК 159.923.2

Митрохина А.Л.

КВЕСТИМНЫЕ И ДЕКЛАТИМНЫЕ ФУНКЦИИ МОДЕЛИ А

В статье описаны индикаторы и поведенческие особенности квестимных и деклатимных функций, способ идентификации признака квестимность-деклатимность по знакам ФИМ спиралей вертности, его роль в коммуникации между дуальными типами ИМ.

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, интроверсия, экстраверсия, квестимность, деклатимность.

В период с 2005-2008 гг. автором были проведены исследования квестимности-деклатимности в контексте психолингвистики и соционики. Лингвистическому анализу были подвержены фонограммы, видеоматериалы и аудиозаписи занятий и тренингов по соционике, которые проводились в Москве [6; 8].

Были выявлены новые речевые и поведенческие особенности признака **КД**, а также установлено, что данный признак **симметрично распределяется в модели А по функциям разной вертности (по спиралям вертности)**.

СПИРАЛИ ВЕРТНОСТИ объединяют (как правило, в одном высказывании) информацию либо по всем объектным ▲●▙■, либо по всем субъектным □∟○△ аспектам, связывая все функции модели А — как ментальные, так и витальные (сильные и слабые).

«На квестимов и деклатимов типы ИМ делятся по знаку статического кольца модели А» — отмечает А. Аугустинавичюте [1, с. 199]. Если квестимность и деклатимность различается основателем соционики по знакам функций в витальных и ментальных кольцах, а также в кольцах прогресса, то вполне естественно предположить, что внутри модели А функции также разделяются по этому признаку. То есть **функции, которые различаются по знаку, соответственным образом различаются по квестимности-деклатимности**.

На квестимность или деклатимность указывает знак конкретной функции: **квестимные функции имеют знак плюс, деклатимные — знак минус** [8; 9]. Таким образом, данный признак очень легко увидеть в структуре модели А — нужно только запомнить, какой функция имеет знак.

Этот феномен поддается анализу, исследованию и описанию в русле функциональной соционики [9]. У каждого типа ИМ деклатимность свойственна всем экстравертным функциям, а квестимность — всем интровертным функциям, вне зависимости от того, в каком кольце они расположены — витальном или ментальном. Либо наоборот: деклатимны могут быть все интровертные функции ТИМа и экстравертные — квестимны.

Однако, как и любой другой ПР, признак квестимность-деклатимность (КД) есть дихотомия [10], то есть имеет как сильный, так и слабый полюс. И каждый из них может быть проявлен произвольно. Сложность заключается в том, что **носитель признака** идентифицируется по своему *более сильному* полюсу, который, по А. Аугустинавичюте, **мы определяем** по знакам экстравертных функций, то есть **по знаку экстравертной спирали** (см. Таблицу)**.** Если внимательно прочитать определение КД Аушры Аугустинавичюте в ее работе «Теория признаков Рейнина» и отметить на схеме социона квестимов и деклатимов, то станет ясно, что идентификация признака КД напрямую связана с экстравертными функциями типов ИМ[1].

Таким образом, **спирали вертности могут быть либо квестимными, либо деклатимными**. «*В каждом кольце соцпрогресса одно кольцо соцзаказа является квестимным,*

[1] По всей вероятности, психический механизм этого явления связан с ведущей ролью экстравертных функций в процессе развития речи и невербальных коммуникаций [7].

другое — деклатимным; одно кольцо соцконтроля — позитивным, другое — негативным» [1, с. 199].

Таким образом, **квестимы — это типы с квестимной экстравертной спиралью, а деклатимы — типы с деклатимной экстравертной спиралью**. На основании этого квестимность-деклатимность можно рассматривать не только как признак типа ИМ, но и как свойство его отдельных соционических функций. Допустим, ●□ (СЛЭ) — деклатим, но проявляет квестимность по своим интровертным функциям. Четкое осознание этой разницы принципиально меняет само понимание этого признака и его наполнение. Разбиение квестимности–деклатимности по спиралям вертности позволило выделить специфические лингвистические особенности (индикаторы ФИМ) этого признака, что значительно повышает точность соционической диагностики.

Не стоит думать, что квестимы «говорят только вопросами», а деклатимы — «одними утверждениями». Ведь индивид попросту не смог бы мобилизовать своего партнера и включаться в коммуникацию, если бы не был способен попеременно либо сканировать поле аспекта (квестимность), либо передавать информацию в неизменном виде (деклатимность).

Лингвистический анализ работы деклатимных и квестимных спиралей вертности снимает эти противоречия. Здесь, как и в большинстве других соционических признаков, срабатывает принцип семафора: в ходе коммуникации каждый тип ИМ включает в действие либо функции деклатимной, либо квестимной спирали. Отсюда и мерцание признака, и споры между экспертами при диагностике. Рассмотрим, каким образом квестимность распределяется по спиралям вертности.

В ходе лингвистического анализа работы функций ИМ модели А были установлены следующие речевые свойства квестимности и деклатимности.

КВЕСТИМНОСТЬ — приоритет ВНЕШНЕГО контекста определенного аспекта информации.

ДЕКЛАТИМНОСТЬ — приоритет ВНУТРЕННЕГО текста выбранной из определенного аспекта информации.

Наличие вопросов и вопросительной интонации — важные, но не определяющие признаки КД. КД может быть как вербальной, так и невербальной.

Образно говоря, **квестимность — это эхолокатор, эхолот**, который зондирует окружающий мир по определенным аспектам (экстравертным или интровертным) и в зависимости от этого уточняет информацию, формирующую представление ТИМа о мире. Подобно кораблю в океане, квестимность помогает считывать малейшие изменения глубины информационного дна и в зависимости от этого корректировать свой курс. Поэтому квестимность — это ориентация психики на внешний контекст информации по соответствующим аспектам.

Деклатимность — это маяк, который стабильно передает информацию по аспекту с целью донести ее до других в неизменном виде. Для маяка важно, чтобы его сигнал, подобно радиопозывным, целенаправленно передавал один и тот же сигнал, потому что приемник информации не должен сбиться с дороги в информационном океане. Поэтому деклатимность настойчива и последовательна в передаче сообщения. Деклатимность — это ориентация функции модели на внутренний текст выбранной из определенного аспекта информации.

КВЕСТИМНАЯ СПИРАЛЬ

ИНДИКАТОРЫ квестимных ФИМ

- **учет состояния информационного поля аспекта** в ходе коммуникации, сосредоточенность на входящей (внешней) информации по аспекту;

- **избыточная информация по аспекту**, ссылки на другие источники информации, точки зрения;
- **расчет на общность восприятия** информации собеседником, работа ФИМ в режиме **диалога**;
- **стремление заполнить паузу** *(нужно же было что-то сказать!)*, избегание долгих пауз, которые воспринимаются как натянутые;
- наличие **процессуальных** слов: **говорения, общения, слушания, видения** и др. (*так сказать, как говорят (как говорится), я слышал, как известно, как видно, чувствуется и т.п.*), **семантика и лексика *«именования», «называния»*;**
- обилие глаголов **несовершенного вида** (*читал, видел, слушаю*);
- обращение к воображаемому собеседнику, часто по имени, которое заостряет его внимание на общей информационной картине по данному аспекту (*слушай, ты знаешь, ты только посмотри и др.)*;
- **повторение** последних слов собеседника или **редуцированный ответ** на его реплики;
- формирование **измененной точки зрения** в процессе информационного обмена**;**
- **«забывание»** начатого сообщения, быстрая потеря темы разговора и переключение на вновь поступившую информацию по аспекту, **перебивание самого себя,** неряшливость, рассеянность;
- частое употребление слова **«вопрос»** (*что у вас по этому вопросу?*), а также как фигуры речи в значении *«проблема», «тема», «идея», «задача»* и др.;
- **отсутствие** характерного индивидуального **интонационного рисунка**, узнаваемого окружающими;
- **богатое интонирование и мимика,** отражающая реакцию на слова и поведение собеседника, регулирование высоты и громкости звука **с учетом** ситуации общения;
- в речи и поведении **следование** параллельно информационному **процессу**, отсутствие подведения итогов сообщения **(«процессность»** ФИМ);
- детализация подаваемой информации, компетентность в зоне знака «плюс» («**позитивность»** ФИМ).

Если тип ИМ получает информацию по своим квестимным функциям, то втягивается в общение фактически вне зависимости от своей воли, причем и вербально, и не вербально — кивает, улыбается, отворачивается, жестикулирует и т.п. Он с готовностью отвечает на поставленные вопросы, повторяя ключевые выражения собеседника, поддакивает либо возражает, принимает предлагаемую тему разговора и т.д. Все это отражает внимание квестимных функций к внешнему контексту по своим аспектам.

Важно отметить, таким образом, что **вопросительные интонации не являются единственным признаком квестимности**. Существуют чисто поведенческие и речевые особенности этого признака.

Ориентация на учет информационного поля аспекта лежит в основе спорадических квестимных реплик, повисающих в воздухе вопросов, забывания цели сообщения, легкой «перебиваемости» квестимов. Информационный контекст постоянно меняется, поэтому квестимные функции подвижны, гибки, контактны. По этой же причине по квестимным функциям партнеру предлагается отсылка на чужое мнение, на общее состояние поля своего аспекта, которая деклатимными функциями партнера воспринимается как избыточное информирование.

Квестимные функции совершенно не умеют выдерживать паузу в разговоре, потому что молчание для них означает отсутствие информационного контекста. Более того, если в компании вдруг воцаряется тишина, квестим испытывает неудобство, дискомфорт, начинает говорить что угодно, чтобы разрядить атмосферу.

Спонтанные ремарки по теме разговора для квестима — обычное дело, причем нередко он буквально не способен промолчать, удержаться от порыва что-то сказать, не может дождаться своей очереди и стремится вставить хотя бы словечко, даже если собеседник не закончил свою реплику. Именно по этой причине квестимов порой упрекают в невежливо-

сти, так как квестим способен даже повысить голос, чтобы «перекричать» тех, кто не прислушивается к его словам. Однако и в этом случае проявляется его реакция на «внешние раздражители», то есть внешняя ориентация коммуникации. Кроме того, квестим вовсе не стремится перебить собеседника — он всего лишь показывает обратную связь, которая говорит о том, что его слушают.

С другой стороны, редуцированные реплики и повтор последних реплик собеседника призваны показать включение квестима в поле беседы. Гибкость и реактивность квестимных функций способствует тому, что по ним легко изменить и скорректировать свою точку зрения, а также легче принять чужую позицию. Иногда изменения поля аспекта происходят настолько быстро, что квестим не успевает на это реагировать и перебивает самого себя (не договаривает одну реплику и начинает произносить следующую).

Оказывается, так называемые слова-паразиты засоряют нашу речь не случайным образом: они соответствуют механизмам работы квестимных или деклатимных функций. Квестимность предлагает собеседнику все атрибуты диалогической речи: процессуальные слова, наполненные семантикой говорения, именования, называния. Квестимные фигуры речи, описывающие психические процессы (слышания, видения, понимания и т.п.) служат все той же задаче — привлечения внимания к внешнему информационному контексту. Важно помнить, что в этом случае все эти речевые используются фигурально, и как раз поэтому выглядят, как слова-паразиты.

Квестимность предполагает богатое мимическое и интонационное разнообразие с учетом ситуации общения, выбор соответствующих параметров — высоты и громкости голоса, а также действий. Квестимы внимательно относятся к речи и стремятся выдерживать такую её высоту и громкость, которая идеально соответствует информационному контексту. Например, если в комнате кто-то спит, они стараются и умеют говорить и двигаться так, чтобы не нарушить его сон. Если в помещении находится квестим, то его речь звучит более приглушенно, чем речь деклатима, это более тихие люди, даже если они экстраверты. Деклатимы в бытовом смысле гораздо более шумные люди, ведь они сосредоточены не на контексте, а на выполняемой в данный момент задаче.

ДЕКЛАТИМНАЯ СПИРАЛЬ

ИНДИКАТОРЫ деклатимных функций

- **отсутствие учета состояния информационного поля аспекта** в момент сообщения, сосредоточенность на исходящей (внутренней) информации по аспекту, работа ФИМ в режиме **монолога**;
- **регламентированная информация по аспекту**, отсутствие ссылок на другие источники и точки зрения (кроме случаев, когда они необходимы для подкрепления собственной позиции говорящего), целенаправленная передача информации;
- тенденция **удержать и утвердить имеющуюся точку зрения** в процессе информационного обмена;
- **удержание в памяти программы сообщения** на весь период говорения, «глухота» к репликам собеседника по аспекту, педантичность, перфекционизм, «занудство»;
- **семантика и лексика *«молчания» и «тишины», «отсутствия говорения»***;
- обилие глаголов **совершенного вида** (*прочитал, увидел, прослушал*);
- **умение держать долгую паузу**, молчать в присутствии молчащего партнера;
- **прямое обращение к собеседнику**, информирование о начале сообщения как **задел, вступление** к сообщению, задача которого — заострить внимание на субъективной, уже отобранной информации по данному аспекту;
- использование конструкций **усиления подтверждения (*совершенно очевидно, конечно, естественно, определенно, абсолютно, железно, строго и т.п*)**,
- **неоднократно**е настойчивое **повторение** сообщения, а также словосочетаний и фраз, которые считаются важными, несколько раз;

- глаголы говорения, общения и слушания, а также слово *«вопрос»* употребляются **в прямом значении, а не как фигура речи** (*я уже говорил об этом* (т.е. 5 лет или минут назад), *а теперь повторяю; я задал вам вопрос — отвечайте*);
- индивидуальный **интонационный рисунок**, который легко узнаваем окружающими, часто пародийный дар;
- **монотонная речь**, установленная громкость и высота голоса **без учета** ситуации общения.
- в речи и поведении **следование внутреннему тексту** (реплики, **не связанные с процессом** коммуникации**)**, подведение итогов сообщения **(«результатность»** ФИМ);
- обобщение подаваемой информации, компетентность в зоне знака «минус» (**«негативность»** ФИМ).

Ориентация на внутренний информационный текст способствует тому, что деклатимные функции в момент сообщения не учитывают состояние поля своих аспектов. Поэтому деклатимные функции четко регламентируют содержание и длину сообщения, целенаправленно транслируют информацию и четко удерживают свою позицию.

Функции деклатимных спиралей заостряют внимание на уже отобранной и принятой психикой индивида информации, поэтому они не только утверждают, но и используют средства усиления высказанных сообщений по своим аспектам. Отсюда настойчивое повторение одних и тех же сюжетов, отсутствие гибкости в ходе коммуникации.

Деклатимность предлагает собеседнику режим обмена монологами, сосредоточенности на передаче сообщения в неизменном виде. Отсюда семантика и лексика молчания, отсутствия говорения: если мнение не выработалось, то сообщение не формируется, так как по сути тут сказать нечего. Либо наоборот: вырабатывается позиция умолчания, ведь все уже сказано, необходимости повторять нет.

Деклатимы умеют держать паузу и не испытывают дискомфорта в условиях затяжного молчания, так как понимают, что у каждого из собеседников могут быть исчерпаны темы для сообщений или им необходимо обдумать то, что они собираются сказать.

Деклатимности свойственны один-два **интонационных рисунка**, которые легко узнаваемы, как правило, их можно воскресить в памяти при мысли о конкретном человеке.

Это качество способствует тому, что деклатимы умеют хорошо имитировать чужую манеру речи, передразнивать других людей, пересказывать истории в лицах. Дело в том, что деклатимы способны имитировать чужой рисунок речи и доносить их до собеседника в неизменном виде. В сочетании с пародийным даром и умением регулировать длину сообщения это способствует тому, что деклатимы бывают замечательными рассказчиками, особенно в устной речи [1]. Из них получаются прекрасные дикторы, лекторы, проповедники, преподаватели.

Деклатимность предполагает следование выбранным параметрам передачи сообщения — интонации, высоты и громкости голоса. В повседневной жизни деклатимов, как правило, всегда слышно издалека, даже если это интроверты, особенно если деклатим выбрал для себя определенный уровень громкости разговора.

Замечено, что само слово «вопрос» используется квестимными и деклатимными функциями по-разному. Квестимность использует его сплошь и рядом, и в том числе употребляет его в других значениях (*проблема, явление, факт, дело*). Для деклатимности вопрос — это именно вопрос и ничто больше, на него либо отвечают, либо нет.

Таким образом, становится ясно, что каждый тип ИМ естественным образом проявляет квестимность или деклатимность. Это зависит от того, функции какой спирали вертности включаются в работу — квестимной или деклатимной, которые работают попеременно. Однако именно работа экстравертных спиралей наиболее явно показывает этот признак (связанный также со знаками функций) и определяет его носителя.

Учет работы спиралей вертности в диагностике квестимности-деклатимности, несомненно, дает возможность более дифференцированного к ней подхода. Однако для того, чтобы его использовать, эксперту необходимо владеть семантикой информационных аспек-

тов и уметь выделять аспектную доминанту в конкретных высказываниях, действиях и жестах [6; 7; 8].

Аспектная доминанта — это аспект, который определяет основное содержание высказывания. Чтобы определить доминанту, необходимо проанализировать высказывание в целом, вне зависимости от его объема. Законченным высказыванием может быть предложение из одного слова, развернутое предложение, речь на банкете, рассказ, роман и т.п., оно может иметь форму рисунка, кинофильма, жеста. Во всех случаях главной характеристикой любого высказывания, независимо от величины и объема, является его нерасчлененность, смысловая завершенность, законченность.

Кроме того, часто в одном высказывании происходит слияние разных аспектов, например, образующих спираль вертности. Аспектная доминанта помогает понять, какие функции модели А вступают в работу — квестимные или деклатимные. Исторически сложилось так, что наполнение признака квестимность-деклатимность началось с исследования речевых особенностей [2;4]. Однако сегодня можно утверждать, что многие перечисленные выше свойства этого признака можно также наблюдать в конкретном поведении и невербальных проявлениях типов ИМ. Учет этих особенностей позволяет повысить качество соционической диагностики.

Отметим отдельно некоторые особенности поведения с учетом квестимности или деклатимности спиралей вертности. Напомним, что они могут проявляться у любого типа ИМ.

Поведенческие особенности функций спиралей вертности

	Квестимность	**Деклатимность**
Интровертная спираль □∟○△	**□ — Это правильно, да?..** Путает даты, имена, отклоняется от расписания, от правил и регламента, сбивается с мысли. Терпимость к ошибкам в речи и ударениях (даже нарочно их совершает, чтобы вызвать реакцию собеседника). Шуточки, «подколки», намеренное искажение слов. Отсылки к чужим концепциям, точкам зрения. Легко принимает изменения в планах и пишет письма или статьи. Позволяет себе и другим использовать ненормативную лексику. Без признаков дискомфорта отвлекается от работы с текстами, компьютером, документами.	**□ — Если прав — молчи!** Требует строгого выполнения правил, учебных программ, пунктуального оформления документов, придерживается регламента, протокола. Не терпит ошибок в речи и письме, плохих отметок. Не любит, когда читают через плечо. Расспрашивает о планах на день, месяц, год, об оценках в школе, о прочитанных книгах, если этого требуют обстоятельства. Повторение одного и того же положения множество раз, глухота к чужим концепциям и рассуждениям. Не сбивается с мысли, даже если перебили. Не выносит, когда отвлекают от работы на компьютере, с текстами и т.п.
	∟ — У нас все хорошо, да? Любит посплетничать, выясняет и уточняет состояние отношений с близкими и посторонними людьми, обсуждать обычаи, нравы, привычки. Интересует и волнует, что говорят и как относятся другие. Избыточное сюсюканье, улюлюканье, придумывание прозвищ и т.п. *Невербалика*: рожицы, подмигива-	**∟ — Это плохо! Это хорошо!** Любит читать нотации, не обсуждает подробности личной жизни членов семьи и близких, не интересуется тем, что говорят и как относятся другие. Избегает сюсюканья, прозвищ, подробных описаний переживаний и чувств, а также рожиц, подмигиваний. Выражает четкое отношение и этические оценки. *Невербалика*: избегает рожиц, подмигивания.

	Квестимность	Деклатимность
	○ — Ого, вкусненько? Хватает то, что находится на столе («кусочничает»), съедает то, что попадется под руку, пробует новые блюда, продукты, косметические средства, лекарства и проч. Предлагают и расхваливают еду, расспрашивают о здоровье, обсуждают диеты, рассказывают скабрезные анекдоты. Любят лечиться, загорать, намазываться кремами, примерять одежду и обувь. Неточно дозирует количество чая на заварку, пропорции смесей, цветовых тонов. Импульсивный выбор продуктов в магазине (Взять на пробу).	**○ — Какая гадость эта ваша заливная рыба!** Строго придерживается собственных привычек и норм питания, диет любой сложности, способность голодать, не есть мясо или сладкое и т.п. Избегает обсуждения кулинарных рецептов, вопросов самочувствия, физиологических подробностей, лекарственных средств. Самостоятельно дозирует шутки и анекдоты на темы секса. Точная дозировка соли, сахара, ингредиентов при смешивании красок, химических веществ, специй и т.п. Не любит пробовать еду во время приготовления.
	△ — Доктор, я буду жить? — А смысл? Терпимое отношение к опозданиям (своим и чужим), разговоры о смысле жизни, о смерти, выживании. Обращает внимание на возраст окружающих, обсуждает события. Легко включается в чужие ритмы и циклы, синхронизируется с ними, обсуждает сроки и гибко их меняет. Слушая музыку, легко останавливается, отпускает реплики, снова возвращается к слушанию. Легко подстраивается под изменения громкости звука. Чувствительность к акцентам.	**△ — Жить нужно просто!** Нетерпимое отношение к опозданиям, строгое установление сроков. Требовательность к людям в соответствии с их возрастом (взрослым можно, детям нельзя). Собственные правила времяпрепровождения, распределения времени. Трудности синхронизации. Устанавливает свои критерии громкости музыки и говорения, не любит ремарки во время прослушивания. Строго придерживается своей скорости в работе, движении, говорении и т.п.
Экстравертная спираль ▲●▙■	**● — Посмотрим, что тут у нас такое?..** Ситуативное отношение к лидерству, способность поменять или отменить вектор агрессии, направить усилия в ином направлении. Замечает перестановку мебели, появление новых предметов в интерьере. В драке соизмеряет силу удара, вряд ли может забить насмерть. Обсуждение примеров геройства, волевых поступков, подробностей прохождения родов, военных доктрин. Ситуативная реорганизация пространства. Обсуждает то, что происходит на экране во время фильма.	**● — Ни шагу назад!** Целевое направление волевого удара, не обращает внимания на расстановку сил, которая не влияет на результат. В драке может забить человека насмерть. Повторение одних и тех же историй о героических действиях: победа в Великой отечественной войне, пропаганда мощи вооруженных сил и оружия, победа на бойцовском ринге, сопротивление режиму. Волевой импульс имеет четкий фокус, не подверженный влиянию обстоятельств.
	■ — Займемся, что ли, чем-нибудь?.. Втягивание в процесс работы, интерес и наблюдение за тем, как работают и поступают другие люди, под-	**■ — Действуй!** Автономный режим работы, независимость от чужого мнения и оценок, отказ обсуждать свои методы и поступки. Указания другим отдаются в

	Квестимность	Деклатимность
	стройка под чужой алгоритм действий. Нестабильность результата, зависимость от чужого мнения и оценок, обсуждение рабочих приемов и технологий. Желание обсудить свои действия и поступки, дать другим совет. Импульсивные покупки в магазине, потому что скидки или появился новый товар.	приказном категоричном тоне. Стабильность выполнения операций и результата. Отстраненность и отсутствие интереса к действиям других людей, если они не просят совета. Покупки совершаются в соответствии с внутренним решением или планом. Упрямство.
	▙ — **Что это мы сегодня такие грустные?..** Интерес и учет настроения и эмоционального состояния других людей, стремление повлиять на него, подстроиться. Рассказывает о пережитом опыте депрессий, о трагедиях, душевных страданиях, скандалах. Легко включается в царящую эмоциональную атмосферу. Отвечает улыбкой на улыбку, смехом — на смех.	▙ — **Мама! Сейчас ты будешь смеяться!** Активное самостоятельное формирование эмоциональной атмосферы, передразнивание, пародирование. Истории и анекдоты представляются почти как концертный номер, который может повторяться из года в год по требованию друзей. Избегает рассказывать о депрессиях, тяжелых переживаниях, если этого не требует ситуация.
	▲ — **А что если так?..** Зависимость выбора возможностей от внешней ситуации. Легко меняет выбранные решения, обсуждает варианты, сообщает о своих намерениях окружающим. Рассказывает истории о том, как попал впросак, «облажался» или достиг успеха. Учет новой информации, подстройка под новые обстоятельства, легкий отказ от не перспективных возможностей. Любит прихвастнуть своими достижениями, талантами.	▲ — **Эврика!** Однозначный выбор возможностей, который не зависит от внешней информационной ситуации. Настаивает на своем выборе, не объясняя причин, которые к нему привели. Требует времени для учета новой информации и подстройки под обстоятельства, с трудом отказывается от выбранных возможностей. Умалчивает или хвастается своим успехом, неординарностью, перспективностью тогда, когда это способствует достижению своих целей.

Зачем нужны друг другу квестимы и деклатимы

Как дуализирующий признак, квестимность-деклатимность способствует взаимной мобилизации дуалов в ходе коммуникации. Каждый их них использует квестимный или деклатимный способ передачи информации в зависимости от того, по аспектам каких функций проходит информация. Квестимность-деклатимность особенно ярко показывает тонкий и точный механизм работы дуализирующих функций, которые совпадают по этому признаку [6;9].

Спирали одной вертности у дуалов различаются по знакам и квестимности-деклатимности. Квестимная реплика с квестимной функции одного получает деклатимное утверждение или отрицание с идентичной деклатимной функции другого.

— *Заняться, что ли, рисованием?*

— *Займись!*

Вот как об этом писала А. Аугустинавичюте: *«...у одного дуала для мобилизации другого есть как бы два средства: позитивность/негативность, которую можно выразить*

словами «да» или «нет», и интонация, которая может быть вопросительной («?») и утвердительной, деклатимной («!» [1, с. 199]. Это хорошо видно на схеме.

Квестимность позитивизм	*Квестимность негативность*	*Деклатимность позитивизм*	*Деклатимность негативизм*
ДА?	**НЕТ?**	**ДА!**	**НЕТ!**

Со всех квестимных функций спирали той или иной вертности индивид делает информационный запрос в адрес дуала. Тот отвечает ему утверждением или отрицанием со стороны соответствующей деклатимной спирали той же вертности.

Изменение интонационного фона дает важные сигналы дуалу: если квестим говорит ровным, монотонным голосом, а деклатим начинает интонировать речь, значит, что-то изменилось в привычном порядке вещей.

«Квестим всегда в какой-то мере спрашивает, как бы стараясь не навязывать свое мнение. В этих вопросительных интонациях подходящие типы видят мягкость, воспитанность и тому подобные признаки качества. Неподходящие — глупость, лень ума и прочие недостатки» — отмечала А. Аугустинавичюте [1, с. 200]. Под подходящими и неподходящими, по-видимому, имеются в виду те типы ИМ, с которыми квестима связывают благоприятные или неблагоприятные интертипные отношения.

Таким образом квестим постоянно сканирует поле соответствующих аспектов, откликается на новую информацию, вовлекая деклатима в процесс информационного обмена. Квестим провоцирует деклатима, привлекает его внимание и всегда готов выслушать продолжительные утверждения деклатима, сопровождая побуждающими к продолжению диалога репликами. Квестим мобилизует деклатима на контакт с постоянно меняющимся информационным потоком, предлагает его вниманию то, что интересно, живо, ново.

В зависимости от качества квестимного запроса, деклатим отвечает на него обстоятельным, развернутым во времени утверждением, либо сохраняет молчание. Отказ от говорения сигнализирует квестиму о том, что его запрос не способствует мобилизации партнера, и он снова начинает сканировать поле аспекта. Деклатим мобилизует квестима на включение в устойчивый информационный режим, заостряет его внимание на том, что требует внимания, осмысления и усвоения. Даже в дуальной паре квестим, отпускающий реплики, пока говорит его партнер деклатим, рискует быть неуслышанным.

В ходе любых интертипных отношений необходимо учитывать особенности работы деклатимных и квестимных функций. Двоих квестимов беседа может занести в такие дебри, что они забывают, с чего начали; разговор либо перескакивает с темы на тему, либо у каждого возникает неприятное впечатление, что собеседнику нет дела до того, о чем он говорит. Два деклатима рискуют оказаться в полной тишине после того, как каждый сообщил собеседнику все, что намеревался сказать.

Во всех случаях нужно помнить, что квестимные функции легко вступают в процесс общения, а работа деклатимных функций подразумевает сосредоточенность и даже погружение в себя и отказ от обратной связи, а иногда и от самого контакта.

КВЕСТИМНОСТЬ-ДЕКЛАТИМНОСТЬ

КВЕСТИМЫ	ДЕКЛАТИМЫ	ДЕКЛАТИМЫ	КВЕСТИМЫ
+▲+●+▙+■	+○+△+□+∟	+○+△+□+∟	+▲+●+▙+■
— □-∟-○-△	-▙-■-▲-●	-▙-■-▲-●	-□-∟-○-△

ПЕРВАЯ КВАДРА

+▲	—□
—∟	+●
+▙	—○
△	+■

ДОН КИХОТ

+○	—▙
—■	+△
+□	—▲
—●	+∟

ДЮМА

—▙	+○
+△	—■
—▲	+□
+∟	—●

ГЮГО

—□	+▲
+●	—∟
—○	+▙
+■	—△

РОБЕСПЬЕР

ВТОРАЯ КВАДРА

+▙	—△
—○	+■
+●	—□
—∟	+▲

+□	—●
—▲	+∟
+△	—▙
—■	+○

—●	+□
+∟	—▲
—▙	+△
+○	—■

—△	+▙
+■	—○
—□	+●
+▲	—∟

ГАМЛЕТ МАКСИМ ЖУКОВ ЕСЕНИН

ТРЕТЬЯ КВАДРА

+●	—∟
—□	+▲
+■	—△
—○	+▙

НАПОЛЕОН

+△	—■
—▙	+○
+∟	—●
—▲	+□

БАЛЬЗАК

—■	+△
+○	—▙
—●	+∟
+□	—▲

ДЖЕК

—∟	+●
+▲	—□
—△	+■
+▙	—○

ДРАЙЗЕР

ЧЕТВЕРТАЯ КВАДРА

+■	—○
—△	+▙
+▲	—∟
—□	+●

ШТИРЛИЦ

+∟	—▲
—●	+□
+○	—■
—▙	+△

ДОСТОЕВСКИЙ

—▲	+∟
+□	—●
—■	+○
+△	—▙

ГЕКСЛИ

—○	+■
+▙	—△
—∟	+▲
+●	—□

ГАБЕН

Литература:

1. *Аугустинавичюте А*. Теория признаков Рейнина. Очерк по соционике. // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — №№ 1–6.
2. *Рабочая группа по соционике при лаборатории междисциплинарных исследований ИБПЧ (Санкт-Петербург) в составе: Доспехов С.В., Кочубеева Л.А., Мальская Е.Н., Миронов В.В., Стоялова М.Л.* Методика типирования по признакам Рейнина с применением контент-анализа. // Соционика, ментология и психология личности. — 2004. — № 1.
3. *Кочубеева Л.А., Миронов В.В., Стоялова М.Л.* Соционика. Семантика информационных аспектов. — СПб., 2006.
4. *Миронов В.В.* Как определять соционический тип, не задавая вопросов, или тело никогда не врет. // Соционика, ментология и психология личности. — 2006. — № 1.
5. *Глухов В.П.* Основы психолингвистики. Учебное пособие для студентов педвузов. — Москва, 2005.
6. *Митрохина А.Л.* Признаки Рейнина в интертипных отношениях. Квестимность-деклатимность // Соционика, ментология и психология личности. — 2009. — № 2.
7. *Митрохина А.Л.* Общая соционика. — М.: Черная белка, 2010.
8. *Митрохина А.Л.* Знаки функций и признаки Рейнина. — Доклад на Круглом столе на семинаре по соционике в Киевском городском доме учителя 13 февраля 2012 года.
9. *Митрохина А.Л.* Функциональная соционика и признак процесс-результат. — Доклад на Международной конференции по соционике, Киев, сентябрь 2013.
10. *Митрохина А.Л.* О дихотомичности прзнаков Рейнина, или Шаг вперед, два шага назад соционической диагностики. // Соционика, ментология и психология личности. — 2012. — № 4.
11. *Митрохина А.Л.* Невербальные способы передачи информации по аспектам. // Соционика, ментология и психология личности. — 2010. — № 4.

Статья поступила в редакцию 19.01.2014 г.

ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 159.923.2

Минаев Ю. П.

ПРОБЛЕМА «РАСЩЕПЛЕНИЯ» ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЙ СПЕКТРАМИ СОВПАДЕНИЙ ПОЛЮСОВ БИПОЛЯРНЫХ ПРИЗНАКОВ

Обращается внимание на «расщепление» в половине всех вариантов интертипных отношений, по А. Аугустинавичюте, полученное Г. Рейниным при их анализе с позиции группы биполярных признаков. Проведен аналогичный анализ с использованием альтернативного базиса биполярных признаков, более соответствующего типологии К. Юнга. Оказалось, что в этом случае асимметричные отношения «расщепляются» не на *рациональные* и *иррациональные*, как у Г. Рейнина, а на *демократические* и *аристократические*. А среди симметричных отношений «расщеплению» подвергаются не *деловые*, *родственные*, *миражные* и *полудуальные*, а *зеркальные*, *активация*, *конфликт* и *квазитождество*.

Ключевые слова: соционика, «расщепление» интертипных отношений, спектр совпадения полюсов биполярных признаков, типология К. Юнга, типы информационного метаболизма, Аугустинавичюте-Рейнина признаки, альтернативный базис биполярных признаков.

Должны ли отношения между двумя ТИМами определяться набором совпадающих типологических признаков?

Проведя анализ интертипных отношений «с позиции группы биполярных признаков», Г.Р. Рейнин пришел к выводу, что в таблице ИО Аугустинавичюте-Ляшкявичюса нет полного соответствия между обозначениями отношений и их спектральными характеристиками [6, с. 166]. Речь шла отдельно о «расщеплении» асимметричных ИО и следующих четырех симметричных: *миражных*, *деловых*, *родственных*, *полудуальных* (неполного дополнения). Было сказано, что в асимметричных отношениях легко выделить два типа: *иррациональный*, когда *ревизором* (контролером) или *заказчиком* выступает *иррационал*, и *рациональный* — в противном случае. Ситуация с четырьмя упоминавшимися симметричными отношениями была названа «более серьезной».

Введение разделения асимметричных отношений на *иррациональный* и *рациональный* типы (Iк, Iз, Rк, Rз) позволяло, по мнению Г.Р. Рейнина, «не нарушая смысла асимметричных отношений, рассматривать их математически единообразно с симметричными» [6, с. 167]. При этом было сказано, что такое единообразие существенно облегчит анализ отношений в малых группах.

Заметим от себя, что, по-видимому, именно эта кажущаяся легкость усыпила бдительность Григория Романовича, когда он анализировал отношения в малых группах с помощью биполярных признаков, и привела его к серьезным теоретическим ошибкам. Правда, эти же ошибки подтолкнули к случайному открытию нескольких довольно интересных малых групп [3].

О «расщеплении» симметричных отношений Г.Р. Рейнин сказал так: «Если принять, что спектры μ, ξ, τ и ω являются характеристиками определенных интертипных отношений, как это имеет место во всех остальных случаях, тогда потребуется дополнительный анализ этих типов отношений и внесение соответствующих изменений в теорию интертипных отношений. Если это не так, то мы имеем дело с отношениями особого сорта, которые для циклотимов имеют одну спектральную характеристику, а для шизотимов — другую» [6, с. 167]. Здесь слова *циклотимы* и *шизотимы* использованы как синонимы слов *иррационалы* и *рационалы* соответственно.

Заметим, что первый описанный вариант «если…» означал отказ от главного принципа, заложенного А. Аугустинавичюте в основу ее теории интертипных отношений, и подмену его другим, предложенным Г.Р. Рейниным. Основательница соционики постулировала, что «информацию друг другу передают только тождественные элементы» двух коммуникантов [1, с. 128], а Григорий Романович предложил выбрать «в качестве характеристики отношения между парой типов ИМ спектр совпадающих в данном отношении признаков» [6, с. 163].

Для теории А. Аугустинавичюте очень важна иерархичность структуры моделей ТИМов. Именно это приводит к возможности существования асимметричных отношений, «когда воздействие одного коммуниканта сильнее воздействия второго» [1, с. 129]. А при составлении списка совпадающих признаков, как это предлагает делать Г.Р. Рейнин, коммуниканты находятся в заведомо равных позициях, и никакой асимметрии получиться не может.

Казалось бы, приведенных аргументов вполне достаточно, чтобы понять принципиальное различие между **признаковым** и **модельным** подходами к построению теории интертипных отношений. Однако, похоже, что далеко не все соционики осознают тот факт, что теория ИО, основанная на моделях ТИМов, может вполне обходиться без привлечения какой-либо **группы биполярных признаков** («группы» — в математическом смысле). С другой стороны, можно, не обращаясь к моделям, разделить все возможные пары ТИМов на 16 множеств, каждое из которых будет состоять из пар с одинаковыми наборами совпадающих типологических признаков. Если постулировать, что в парах из одного множества имеют место одинаковые ИО, то получится формальная основа для чисто признаковой теории.

Однако надо учесть, что группа биполярных признаков, используемых для характеристики ТИМов, **не задается однозначно**. Другими словами, группа признаков Аугустинавичюте-Рейнина не является единственно возможной. Для другой группы будет своя теория, со своими **признаковыми** ИО. Об этом уже говорилось в конце статьи [2]. Естественно возникает вопрос: можно ли вообще строить теорию ИО, опираясь на анализ совпадения полюсов биполярных признаков у коммуникантов, если группы признаков могут быть разными? Конечно, можно построить альтернативные теории, а выбор оставить за экспериментаторами. Но зачем, если есть работающая теория А. Аугустинавичюте?

Обратимся ко второму варианту «если…» в цитированном тексте Г.Р. Рейнина (если спектрам Iк, Iз, Rк, Rз, μ, ξ, τ и ω **не** ставить в соответствие определенные ИО). В этом случае анализ спектров совпадения полюсов биполярных признаков в паре ТИМов, находящихся в известных ИО, по Аугустинавичюте, может оказаться полезным для уточнения деталей и оттенков отношений. Причем для этой цели может быть использована не только группа АРПов (Аугустинавичюте-Рейнина признаков).

Надо сказать, что для того, чтобы разделить все возможные пары ТИМов на 16 множеств по принципу совпадения признаков, нет никакой нужды рассматривать все 15 биполярных признаков из заданной группы (например АРПов). Достаточно фиксировать совпадение или несовпадение полюсов только по базисным признакам. Для группы АРПов это могут быть признаки, составляющие «базис Юнга» (*экстраверты/интроверты, интуиты/сенсорики, логики/этики, иррационалы/рационалы*), а могут быть, например, такие: *веселые/серьезные, демократы/аристократы, правые/левые, статики/динамики*. Другими словами, подойдет любая четверка независимых признаков из одной группы.

Сделаем одно замечание по поводу «отношений особого сорта», которые для *иррационалов* имеют одну спектральную характеристику, а для *рационалов* — другую. То, что из симметричных отношений «расщеплению» подверглись именно *миражные, деловые, родственные* и *полудуальные*, связано непосредственно с конкретной группой биполярных признаков, которой пользовался Григорий Романович. При использовании другой группы «расщепляться» будут другие симметричные отношения, к тому же не по линии *рационалы/иррационалы*.

Группа биполярных признаков, которая лишь частично совпадает с группой АРПов

В статье [4] уже говорилось о том, что «базис Юнга», который порождает группу АРПов, противоречит духу типологии К. Юнга. В том смысле, что принципиально невозможно, исключив из этого базиса один биполярный признак, получить 3-элементный базис типологии Юнга. Более того, **никакие три независимых АРПа не выведут на 8-элементную типологию Юнга**. И это связано с тем, что у Юнга всё множество типов делилось на 4 непересекающихся подмножества с использованием терминов: *мыслительный* (*логический*), *чувствующий* (*этический*), *ощущающий* (*сенсорный*), *интуитивный*. А в соционике, равно как и в типологии Майерс-Бриггс, эти же термины стали использовать таким образом, что, например, дихотомия *логики/этики* стала делить пополам не только *рационалов,* как у Юнга, но и *иррационалов*.

Для всего множества типов у Юнга были только две явно названные дихотомии: *экстравертный/интровертный* и *рациональный/иррациональный*. Для деления рациональных типов на мыслительных и чувствующих, а иррациональных — на ощущающих и интуитивных, у него специального термина не было. Можно ли для такого **юнговского** деления обойтись одной дихотомией, для которой уже есть соответствующие слова в соционике?

Как мы уже говорили, среди АРПов такого биполярного признака нет. А среди дихотомий информационных аспектов (ИА) есть. Приведем довольно длинную цитату из текста А. Аугустинавичюте, где она поясняет введение графических символов: «Экстравертную сенсорику мы обозначим кружком ●, фигурой, которая создает впечатление наиболее полного соприкосновения со всем внешним миром. Интуицию — треугольником ▲, который отлично вписывается в круг. Логика и этика — это внешняя форма и внутреннее содержание одного и того же процесса. Поэтому, если логику обозначим квадратом ■ как символом строгости мышления, то для внутренней стороны того же явления — эмоционального накала — нужно подобрать символ, помещающийся в квадрат. Так появился квадрат без одного угла ▙. Соответствующим интровертным элементам присвоены те же символы, только другого цвета: ○, △, □, ⌞» [1, с. 14]. Вот и подходящие слова для обозначения нужной дихотомии — *внутренний/внешний*. Другие авторы для обозначения того же самого биполярного признака ИА используют слова *явный/неявный, эксплицитный/имплицитный…*

Чтобы дихотомия была подходящей не только для 8-элементной типологии Юнга, но и для 16-элементного социона, стоит сделать добавление: *внутренний/внешний по 1-й функции*. Тогда будет понятно, что речь идет о ТИМе, у которого 1-я функция информационного метаболизма (ФИМ) модели ***А*** обрабатывает информационный аспект (ИА), характеризующийся одним из полюсов дихотомии *внутренний/внешний*, используемой для разделения пополам множества ИА. При записи ТИМа с помощью последовательности двух соционических символов, обозначающих блок ЭГО, предлагаемый биполярный признак будет быстро идентифицироваться. Что же касается диагностики этого признака у носителя конкретного ТИМа, то это отдельный вопрос для экспериментальных исследований.

Автор статьи надеется, что после этого пояснения к введению нового биполярного признака читатели сами сообразят, о чем идет речь, если увидят такое: *внешний/внутренний-2, отвлеченный/вовлеченный-1, отвлеченный/вовлеченный-2*. А если вспомнить о ценностях квадр, то будет не очень трудно разобраться и с такими обозначениями: *α/γ-1; α/γ-2; δ/β-1; β/δ-2*. Обратив внимание на порядок полюсов дихотомий, можно понять, что привязка традиционно идет к ▲□ (ИЛЭ), то есть у **всех** биполярных признаков первым указывается полюс, характеризующий именно этот ТИМ.

Рабочие названия всех этих биполярных признаков, которых нет среди АРПов, уже фигурировали в статье [5]. Там 8 новых дихотомий социона появлялись естественным образом при разбиении социона на четверки, в каждой из которых имеется одинаковый набор ИО, по Аугустинавичюте. Для 4-х из 15-ти возможных разбиений социона нельзя было подобрать необходимые биполярные признаки из числа АРПов.

В группу признаков, которая является в некотором смысле альтернативой группе АРПов, кроме дихотомий *логики/этики* и *интуиты/сенсорики* также **не входят** ещё 6 бипо-

лярных признаков Аугустинавичюте-Рейнина: *конструктивисты/эмотивисты, тактики/стратеги, веселые/серьезные, рассудительные/решительные, уступчивые/упрямые, беспечные/предусмотрительные*. А одинаковыми для сравниваемых групп, кроме двух действительно юнговских дихотомий и нейтрального элемента этих групп (признака существования Карпенко-Чурюмова), являются еще 5 биполярных признаков: *квестимы/деклатимы, статики/динамики, позитивисты/негативисты, правые/левые, демократы/аристократы*. В качестве ***образующих*** для группы признаков, которая не противоречит духу типологии Юнга [7], может выступить такая четверка: *экстраверты/интроверты; иррационалы/рационалы; внутренние/внешние, по 1-й функции; внешние/внутренние, по 2-й функции*.

Заметим, что в [4] вместо последнего из только что названных признаков предлагалось взять известный в соционике признак *правые/левые*, который уже имеет символьное обозначение (можно, например, вместо ▲□ писать ▲$^{+}$, а вместо ▲∟ — ▲$^{-}$). Но тот факт, что все новые вводимые признаки ТИМов оказалось удобным связывать либо с 1-й (*программной*) ФИМ, либо со 2-й (*творческой*), заставляет отдать предпочтение признаку *внешние/внутренние-2* в качестве четвертого элемента базиса. Кроме того, хотелось наглядно показать, как два непривычных биполярных признака порождают хорошо известную дихотомию *демократы/аристократы* (рис. 1).

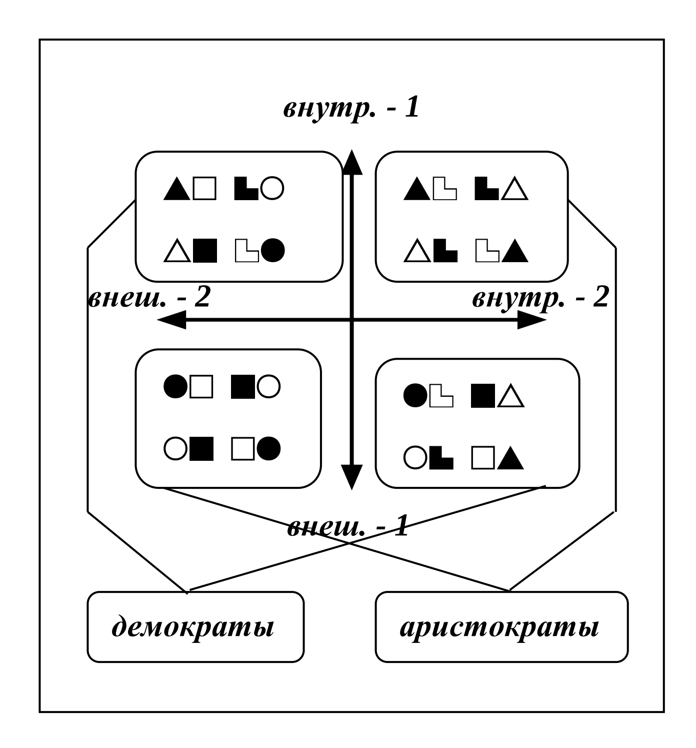


Рис. 1. Порождение известного биполярного признака «умножением» двух дихотомий, не входящих в группу АРПов.

Спектральные характеристики ИО, по Аугустинавичюте, с позиций двух групп биполярных признаков

Интертипные отношения, по Аугустинавичюте, должны в общем случае рассматриваться в **упорядоченной** паре ТИМов, так как ИО бывают асимметричными. Если есть упорядоченная пара ТИМов (**x**, **y**), то будем интересоваться вопросом: «Кем является **y** для **x**?». Тогда интертипному отношению в такой паре можно поставить в соответствие оператор *A*, который, «действуя» на **x**, «дает» **y**: *A***x** = **y**. Например, для упорядоченной пары (ИЛЭ, ЛСИ) будет отношение *подревизности*, так как ЛСИ является *подревизным* для ИЛЭ: (Р–)(ИЛЭ) = ЛСИ. При обратном порядке ТИМов, то есть в упорядоченной паре (ЛСИ, ИЛЭ), интертип-

ное отношение уже будет считаться отношением *ревизии*: (Р+)(ЛСИ) = ИЛЭ (*ревизором* для ЛСИ является ИЛЭ).

Если же выяснять, какие полюса признаков у двух конкретных ТИМов совпадают, а какие нет, то порядок в паре не важен. Поэтому для ИЛЭ и ЛСИ будет вполне определенный набор совпадающих типологических признаков, зависящий, конечно, от того, какой группой биполярных признаков воспользоваться. Соответственно, никакого взаимно однозначного соответствия между ИО и наборами совпадающих типологических признаков в общем случае быть не может. Тем не менее можно для данного набора совпадающих полюсов биполярных признаков ставить вопрос о том, в каких ИО он встречается. А можно и наоборот: для заданного ИО искать возможные наборы совпадающих типологических признаков.

Для конкретной группы биполярных признаков все-таки будут встречаться такие наборы совпадающих типологических признаков, которым можно поставить во взаимно однозначное соответствие определенные ИО. В этих случаях для них можно использовать то же самое обозначение, что и для оператора соответствующего отношения. Если такого взаимно однозначного соответствия нет, то приходится придумывать для спектров совпадения полюсов биполярных признаков специальные обозначения.

В случае использования группы АРПов такие обозначения уже введены Г.Р. Рейниным [6, с. 164]. Ниже будут предложены соответствующие обозначения и для случая использования описанной нами группы биполярных признаков, которая сохраняет дух типологии К. Юнга [7].

Как было уже сказано, нет необходимости сличать полюсы всех 15-ти дихотомий. Достаточно пользоваться укороченными спектрами, сравнивая только полюсы базисных признаков, которые на математическом языке называют ***образующими*** соответствующей группы. В качестве образующих (базисных) для группы АРПов возьмем такие: 1) *экстраверты/интроверты*; 2) *интуиты/сенсорики*; 3) *логики/этики*; 4) *иррационалы/рационалы*, а для альтернативной группы биполярных признаков такие: 1) *экстраверты/интроверты*; 2) *внутренние/внешние-1*; 3) *внешние/внутренние-2*; 4) *иррационалы/рационалы*.

Договорившись о составе 4-элементных множеств *образующих* (базисов) сравниваемых групп биполярных признаков, можно составить две схожие по структуре таблицы. Для каждого из 16-ти вариантов спектра (совпадения полюсов дихотомий социона) будут выписаны ИО по Аугустинавичюте, в которых он имеет место. Для фиксированного спектра имеем только одно или два ИО. Одно — ровно в половине случаев. Именно в этих случаях обозначение для спектра совпадает с обозначением для ИО (табл. 1 и 2).

Для тех спектров, которым соответствуют два ИО, введены специальные обозначения. В табл. 1, где используется группа АРПов, это — известные обозначения Г.Р. Рейнина [6, с. 164]. В табл. 2, которая связана с альтернативной группой биполярных признаков, для этих целей появились обозначения, не применявшиеся ранее в соционической литературе. Но эти новые обозначения совпадают по стилю с теми, которые в свое время ввел Григорий Романович.

Для спектров, связанных с асимметричными ИО, по Аугустинавичюте, по аналогии с $I_з$, $R_з$, $I_к$, $R_к$, были введены $D_з$, $A_з$, $D_к$, $A_к$. Нижние индексы связаны со словами *заказ* и *контроль* (*ревизия*). А большие латинские буквы отражают тот факт, что при использовании альтернативной группы биполярных признаков спектры при *заказе* и *контроле* делятся на *демократические* и *аристократические*, а не на *иррациональные* и *рациональные*, как было в случае группы АРПов. Спектры же, связанные с симметричными ИО, по Аугустинавичюте, по аналогии с μ, ξ, τ, ω, были обозначены греческими буквами ν, λ, ρ, η.

Ясно, что эти же результаты, отражающие связи между ИО, по Аугустинавичюте, и спектрами совпадения полюсов дихотомий социона в паре ТИМов (для обоих сравниваемых групп биполярных признаков), могут быть представлены как «расщепления» интертипных отношений. В случае использования группы АРПов такое «расщепление» идет по линии *ир-*

рационалы/рационалы, а в случае альтернативной группы биполярных признаков — по линии *демократы/аристократы* (табл. 3 и 4).

Сравнивая таблицы 3 и 4, легко заметить, что отношения ТО, ДУ, СЭ, ПО не «расщепляются ни при использовании группы АРПов, ни при использовании альтернативной группы биполярных признаков.

Асимметричные отношения Р**–**, Р+, З**–**, З+ «расщепляются» в обоих случаях. Из симметричных ИО спектрами совпадения полюсов АРПов «расщепляются» РО, ДЕ, ПД, МИ. Спектры совпадения полюсов биполярных признаков из альтернативной группы «расщепляют», в свою очередь, такие симметричные ИО: ЗЕ, КФ, АК, КВ. Заметим, что именно такое деление всех 16-ти ИО на четыре четверки получилось при анализе матриц интертипных отношений [2].

Таблица 1. Возможные ИО, по Аугустинавичюте, для спектров совпадения полюсов дихотомий социона в паре ТИМов. Случай группы биполярных признаков Аугустинавичюте-Рейнина.

Базис группы биполярных признаков: 1) ***экстра/интро*****; 2)** ***интуиция/сенсорика*** **3)** ***логика/этика*****; 4)** ***иррац/рац***						
Спектр совпадения полюсов дихотомий					Оператор *A* интертипного отношения **y** = *A***x**, если…	
1	2	3	4	Обозначение	… **x** — *иррационал*	… **x** — *рационал*
–	–	–	–	КФ	КФ	КФ
–	–	–	+	ДУ	ДУ	ДУ
–	–	+	–	Iк	Р–	Р+
–	–	+	+	ω	ПД	МИ
–	+	–	–	Rк	Р+	Р–
–	+	–	+	ξ	МИ	ПД
–	+	+	–	ЗЕ	ЗЕ	ЗЕ
–	+	+	+	ПО	ПО	ПО
+	–	–	–	АК	АК	АК
+	–	–	+	СЭ	СЭ	СЭ
+	–	+	–	Rз	З+	З–
+	–	+	+	μ	ДЕ	РО
+	+	–	–	Iз	З–	З+
+	+	–	+	τ	РО	ДЕ
+	+	+	–	КВ	КВ	КВ
+	+	+	+	ТО	ТО	ТО

Таблица 2. Возможные ИО, по Аугустинавичюте, для спектров совпадения полюсов дихотомий социона в паре ТИМов. Случай альтернативной группы биполярных признаков.

Базис группы биполярных признаков: 1) ***экстра/интро*****; 2)** ***внутр/внеш-1; 3) внеш/внутр-2*****; 4)** ***иррац/рац***						
Спектр совпадения полюсов дихотомий					**Оператор** ***A*** **интертипного отношения** y = ***A***x, **если…**	
1	2	3	4	Обозначение	… **x** — *демократ*	… **x** — *аристократ*
–	–	–	–	ν	ЗЕ	КФ
–	–	–	+	ДУ	ДУ	ДУ
–	–	+	–	Dк	Р–	Р+

Базис группы биполярных признаков: 1) *экстра/интро*; 2) *внутр/внеш-1; 3) внеш/внутр-2*; 4) *иррац/рац*						
Спектр совпадения полюсов дихотомий					**Оператор *A* интертипного отношения y = *A*x, если…**	
–	–	+	+	ПД	ПД	ПД
–	+	–	–	Ак	Р+	Р–
–	+	–	+	МИ	МИ	МИ
–	+	+	–	ρ	КФ	ЗЕ
–	+	+	+	ПО	ПО	ПО
+	–	–	–	η	КВ	АК
+	–	–	+	СЭ	СЭ	СЭ
+	–	+	–	Аз	З+	З–
+	–	+	+	ДЕ	ДЕ	ДЕ
+	+	–	–	Dз	З–	З+
+	+	–	+	РО	РО	РО
+	+	+	–	λ	АК	КВ
+	+	+	+	ТО	ТО	ТО

Таблица 3. «Расщепление» ИО по линии *иррационалы/рационалы* спектрами совпадения полюсов АРПов в паре ТИМов.

Оператор *A* интертипного отношения y = *A*x, которое «расщепляется»	**Обозначение спектра совпадения полюсов дихотомий социона, если …**	
	… **x** — *иррационал*	… **x** — *рационал*
Р–	Iк	Rк
Р+	Rк	Iк
З–	Iз	Rз
З+	Rз	Iз
РО	τ	μ
ДЕ	μ	τ
ПД	ω	ξ
МИ	ξ	ω

Таблица 4. «Расщепление» ИО по линии *демократы/аристократы* спектрами совпадения полюсов биполярных признаков из альтернативной группы в паре ТИМов.

Оператор *A* интертипного отношения y = *A*x, которое «расщепляется»	**Обозначение спектра совпадения полюсов дихотомий социона, если …**	
	… **x** — *демократ*	… **x** — *аристократ*
Р–	Dк	Ак
Р+	Ак	Dк
З–	Dз	Аз
З+	Аз	Dз
ЗЕ	ν	ρ
КФ	ρ	ν
АК	λ	η
КВ	η	λ

Заключение

Анализ интертипных отношений с позиций альтернативной группы биполярных признаков показал, что обнаруженное Г.Р. Рейниным «расщепление» ИО связано не только с природой самих отношений, но и с выбором группы биполярных признаков, которая используется для построения спектров совпадения в паре ТИМов. Группа АРПов является не единственно возможной. Следовательно, признаковый подход сам по себе не может дать однозначных результатов при попытке построить независимую от модельного подхода теорию интертипных отношений. Но он вполне может использоваться для детализации закономерностей, полученных в теории ИО, по Аугустинавичюте.

Литература:

1. *Аугустинавичюте А.* Соционика. — М.: Черная белка, 2008. — 568 с.
2. *Минаев Ю.П.* Сравнительный анализ таблиц интертипных отношений Аугустинавичюте-Ляшкявичюса и Рейнина на основе матричного формализма // Соционика, ментология и психология личности (СМиПЛ). — 2012. — № 6. — С.35–42.
3. *Минаев Ю.П.* О рейниновских четверках, которые нельзя получить с помощью дихотомий Аугустинавичюте-Рейнина // СМиПЛ. — 2013. — № 6. — С. 15–22.
4. *Минаев Ю.П.* Дидактический аспект вопроса о выборе базисов биполярных признаков (в печати).
5. *Минаев Ю.П.* 15 малых групп интертипных отношений, которые порождают 23 биполярных признака для типов информационного метаболизма (в печати).
6. *Рейнин Г.* Тайны типа. Модели. Группы. Признаки. — М.: Черная белка, 2009. — 304 с.
7. *Юнг К.* Психологические типы / Пер. с нем. — М.: «Университетская книга», ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1998. — 720 с.

Статья поступила в редакцию 26.01.2014 г.

ТЕОРИЯ ТИПИРОВАНИЯ

УДК 159.9.072

Банару А.М., Енина Д.А.

ДИАГНОСТИКА СОЦИОНИЧЕСКОГО ТИПА ПО ТЕМПЕРАМЕНТУ

Предлагается метод соционического типирования на основе трехфакторной модели личности Х. Айзенка с разрешением по признаку сенсорика-интуиция. Обсуждается возможная связь соционического темперамента с вертикальными подтипами по Мегедь–Овчарову.

Ключевые слова: темперамент, признаки Рейнина, типирование.

Введение

Существующие в настоящие дни соционические тесты, определяющие ТИМ тестируемого, в подавляющем большинстве эксплуатируют дихотомии Юнга. В этих тестах есть четыре группы вопросов, определяющих психические наклонности человека по четырем шкалам юнгианского базиса. К сожалению, с развитием соционики такого рода тесты морально устаревают. Связано это с тем, что сами по себе дихотомии Юнга отвечают далеко не самым высоким уровням соционического знания и понимания [2]. Необходимо создавать тесты другого типа, в которых эксплуатируются косвенные соответствия соционических типов другим измеряемым в психологии величинам. Это позволит получать соционическую картину во всей полноте, видеть скрытые связи между типами и, в конечном счете, приблизит нас к новым уровням соционического знания и понимания. Одним из важных направлений в этой области является сопоставление типологии Майерс-Бриггс и соционической типологии [1], поиск корреляций между типами в этих двух типологиях и анализ несоответствий между типами.

Ценный ресурс для соционического типирования представляют собой и другие психологические опросники. «Золотым стандартом» в психологии в настоящее время считается пятифакторная модель личности [8], согласно которой личности дифференцируются по пяти независимым чертам: экстраверсия, нейротизм, доброжелательность, добросовестность и открытость опыту. В некоторых странах число независимых факторов, получаемых по большой выборке тестируемых, совпадает с пятью, но нередко оно оказывается меньше пяти. Как справедливо замечает Г. Рейнин [7], число дихотомий Юнга, по большому счету, отвечает числу независимых факторов при анализе структуры личности, с не очень частыми отклонениями в большую или меньшую сторону.

Хорошей моделью является также трехфакторная модель личности Х. Айзенка. (Этот знаменитый психолог стоял также и у истоков пятифакторной модели.) По сути, трехфакторную модель можно считать некоторым приближением к пятифакторной, где остаются шкалы экстраверсии, нейротизма, а шкалы доброжелательности и добросовестности соединяются в одну (шкала психотизма), при этом шкалой открытости опыту пренебрегают. Трехфакторная модель, с другой стороны, представляет собой дополненную шкалой психотизма двухфакторную модель, хорошо всем известную как модель *темперамента* личности.

В. Гуленко показал [3], что классические темпераменты (по Х. Айзенку) приблизительно соответствуют сечению социона по признакам экстраверсии и рациональности (таблица 1). Полученные малые группы были названы *соционическим темпераментом*. Впоследствии неоднократно подчеркивалось [4], что это соответствие именно приблизительное, и что, по-видимому, темперамент соответствует не соционическому типу, а *подтипу*, т.е. второй (творческой) части ТИМа, которая и проявляется в поведении и повседневных привычках человека в большей степени, нежели первая (программная) часть. Как бы то ни было, диагностика подтипа тоже представляет собой важную и интересную задачу.

Таблица 1. Соционический темперамент, по В. Гуленко [3].

	Рационалы	**Иррационалы**
Экстраверты	Линейно-напористый (холерик)	Гибко-разворотливый (сангвиник)
Интроверты	Уравновешенно-стабильный (флегматик)	Восприимчиво-адаптивный (меланхолик)

Метод типирования

Психотизм в трехфакторной модели личности в наибольшей степени отвечает такой черте личности, как доброжелательность (вернее, противоположен ей). В свою очередь, фактор доброжелательности в наибольшей степени отвечает признаку Рейнина *уступчивость* (*упрямость*) [7]. Будем называть упрямые социотипы **психотиками**, уступчивые — **апсихотиками**. По этому признаку мы можем разбить четыре малые группы соционических темпераментов пополам и получим восемь пар социотипов (по две пары каждого темперамента). В любой такой паре между типами реализованы μ-отношения (по Рейнину), т.е. родственные отношения между рационалами и деловые — между иррационалами. Таким образом, в виде трехфакторной модели личности мы получаем инструментарий для идентификации социотипа с точностью до «родственника» или «делового партнера». В этих парах типы различаются по признаку сенсорика-интуиция. Если дополнить трехфакторную модель этим признаком, мы получим сечение соционa на индивидуальные типы (таблица 2).

Таблица 2. Распределение социотипов по темпераментам.

Признаки		Психотики (упрямые)		Апсихотики (уступчивые)	
		Интуиты	**Сенсорики**	**Интуиты**	**Сенсорики**
Динамики	**Меланхолики**	△■ (ИЛИ)	○■ (СЛИ)	△▙ (ИЭИ)	○▙ (СЭИ)
	Холерики	▙△ (ЭИЭ)	▙○ (ЭСЭ)	■△ (ЛИЭ)	■○ (ЛСЭ)
Статики	**Флегматики**	□▲ (ЛИИ)	□● (ЛСИ)	∟▲ (ЭИИ)	∟● (ЭСИ)
	Сангвиники	▲∟ (ИЭЭ)	●∟ (СЭЭ)	▲□ (ИЛЭ)	●□ (СЛЭ)

Структура теста

Основой предлагаемого нами теста служит укороченный вариант опросника EPQ Х. Айзенка [9] в нашем переводе и адаптации. EPQ хорошо зарекомендовал себя и на постсоветском пространстве [10] с небольшой поправкой на то, что по сравнению с англичанами наши мужчины, в целом, более невротичны, а наши женщины, в целом, менее экстравертны. В этом тесте 48 вопросов, из которых 12 тестируют признак экстраверсии, 12 — признак нейротизма, 12 — признак психотизма и оставшиеся 12 оценивают правдивость ответов. К этой основе мы добавили 12 вопросов на сенсорику-интуицию, взятые из многофакторного самосогласованного теста Д. Лытова [5] и адаптированные к нашему тесту. Ответ на вопросы теста мы рекомендуем предлагать не в категоричной форме (да/нет), а в гибкой (скорее да/скорее нет). Это существенно снижает давление на респондента и делает тест более точным.

1. Успешно ли Вы справляетесь с нехваткой фактической информации посредством воображения?
2. Часто ли меняется Ваше настроение?
3. Беспокоит ли Вас мнение других людей?
4. Вы разговорчивы?
5. Всегда ли Вы сдерживаете свое обещание что-либо сделать независимо от того, удобно Вам это или нет?
6. Часто ли Вы фантазируете без особой цели?
7. Часто ли Вы чувствуете себя несчастным человеком без достаточных на то причин?
8. Беспокоитесь ли Вы, если кому-то что-либо должны?
9. Считаете ли Вы себя живым и весёлым человеком?
10. Жадничали ли Вы когда-нибудь, претендуя на большее, чем Вы заслужили?

11. Можете ли Вы работать без гарантии какого-либо вознаграждения, если дело Вас увлекает?
12. Вы раздражительны?
13. Принимали бы Вы лекарство, которое может иметь непрогнозируемый эффект?
14. Нравится ли Вам знакомиться с новыми людьми?
15. Обвиняли ли Вы когда-нибудь другого человека в своих ошибках?
16. Способны ли Вы поступиться своим комфортом, когда увлечены новыми возможностями и открытиями?
17. Легко ли Вас обидеть?
18. Предпочитаете ли Вы больше действовать по-своему, нежели следовать правилам?
19. Способны ли Вы дать волю своим чувствам и вовсю повеселиться в шумной компании?
20. Все ли Ваши привычки хороши и желательны?
21. Характерны ли для Вас фантазии, уводящие в вымышленные миры?
12. Часто ли Вы испытываете чувство пресыщения чем-либо?
23. Важны ли для Вас хорошие манеры и воспитание?
24. Часто ли Вы являетесь инициатором нового знакомства?
25. Брали ли Вы когда-нибудь без спроса чужую вещь, даже если это что-то незначительное?
26. Считаете ли Вы близкими людей, увлекающихся игрой воображения?
27. Назвали бы Вы себя нервным человеком?
28. Считаете ли Вы брак чем-то старомодным?
29. Легко ли Вам внести оживление в заскучавшую компанию?
30. Ломали или теряли ли Вы когда-нибудь чужую вещь?
31. Верно ли, что один из главных стимулов Вашей жизни — стремление к комфорту?
32. Тревожный ли Вы человек?
33. Нравится ли Вам работать в команде?
34. Предпочитаете ли Вы держаться по возможности в тени?
35. Беспокоитесь ли Вы, если знаете об ошибках в своей работе?
36. Говорили ли Вы когда-нибудь плохие или неприятные вещи о ком-либо?
37. Является ли для Вас важным ощущение текущей минуты, момента здесь и сейчас?
38. Часто ли Вы напряжены?
39. Считаете ли Вы, что люди уделяют слишком много времени на обеспечение благополучия своего будущего?
40. Любите ли Вы тусовки?
41. Вы когда-нибудь вели себя дерзко со своими родителями?
42. Необходимы ли Вам простые житейские радости?
43. Долго ли Вы переживаете неудачу?
44. Стараетесь ли Вы не грубить чужим людям?
45. Испытываете ли Вы удовольствие, когда вокруг суета?
46. Вы когда-нибудь пытались играть нечестно в какую-либо игру?
47. Большую ли роль для Вас играет внешний вид человека при его оценивании?
48. Часто ли у Вас сдают нервы?
49. Хотели бы Вы, чтобы чужие люди опасались Вас?
50. Вы когда-нибудь использовали кого-либо в своих интересах?
51. Верно ли, что в разговоре Вы чаще молчите, чем говорите?
52. Верно ли, что Вы судите о человеке больше по его фактическим достижениям, чем по его потенциальным возможностям?
53. Часто ли Вы чувствуете себя одиноко?
54. Лучше ли следовать общепринятым правилам, чем своим собственным?
55. Считают ли Вас жизнерадостным?
56. Всегда ли Вы поступаете сами так, как советуете другим?
57. Верно ли, что Вы очень не любите, когда Вас торопят во время еды?
58. Часто ли Вы испытываете чувство вины?
59. Бывает ли, что Вы откладываете на завтра то, что можно сделать сегодня?
60. Любите ли Вы проводить вечеринки?

Ключ к тесту

Психотизм: да — 13, 18, 28, 39, 49; нет — 3, 8, 23, 33, 35, 44, 54.
Экстраверсия: да — 4, 9, 14, 19, 24, 29, 40, 45, 55, 60; нет — 34, 51.
Нейротизм: да — 2, 7, 12, 17, 22, 27, 32, 38, 43, 48, 53, 58.
Сенсорика: да — 31, 37, 42, 47, 52, 57; нет — 1, 6, 11, 16, 21, 26.
Ложь: да — 5, 20, 56; нет — 10, 15, 25, 30, 36, 41, 46, 50, 59.

Для уверенного определения типа мы предлагаем следующий критерий. Если по некоторой шкале набрано менее 5 или более 8 баллов из 12, диагностику можно считать надежной, если же по ней набрано от 5 до 8 баллов, отнесение к типу неоднозначное, и эту область шкалы лучше считать пограничной. В дальнейшем, когда тест будет опробован на большой аудитории, можно будет уточнить эти критерии и, при необходимости, скорректировать диагностические границы.

Пример типирования:
Психотизм — 3 балла,
Экстраверсия — 0 баллов,
Нейротизм — 11 баллов,
Сенсорика — 9 баллов,
Ложь — 3 балла.

Согласно таблице 2, такому результату теста отвечает тип Дюма. Результат теста можно считать достоверным (3 по шкале Ложь).

Заключение

Мы просим специалистов-практиков, использующих в своей диагностике тесты, опробовать этот тест и поделиться с нами результатами его использования, в особенности в той части, которая касается взаимосвязи темперамента с соционическим подтипом.

Согласно теории вертикальных подтипов Мегедь — Овчарова [6], чаще всего в ТИМ по модели А синхронно усиливаются вертикальные блоки. При этом возникает два подтипа: первый (той же вертности) связан с исходным типом родственными отношениями, второй (противоположной вертности) является подревизным. Если говорить еще более точно, у рационалов есть μ- и R_k-подтипы, у иррационалов — τ- и I_k-подтипы (эти отношения для рационалов и иррационалов отличаются по спектру совпадающих признаков Рейнина). Заметим, что как бы долго мы не перемещались по цепочке подтипов некоторого типа, мы никогда не выйдем за пределы исходной группы статиков или динамиков. Этот признак Рейнина (статика-динамика) является инвариантом для всех вертикальных подтипов. Иными словами, меланхолик может превратиться только в холерика, а флегматик — только в сангвиника (и наоборот). Другие изменения темперамента означают совсем другие изменения социотипа, не рассматриваемые в рамках теории вертикальных подтипов.

Литература:

1. *Букалов А. В.* Соционика, типологии Юнга и Майерс-Бриггс: сходства и различия. // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — №4.
2. *Букалов А. В., Карпенко О. Б.* Уровни соционического знания и понимания законов информационного метаболизма. // Соционика… — 2002. — №5.
3. *Гуленко В. В.* Гарантии продуктивного обучения. Темпераментные и стимульные группы. // Соционика… — 1996. — № 6.
4. *Лытов Д. А.* Проблема темперамента в соционике (обзор). // Соционическая газета. — 2003. — № 11.
5. *Лытова М. Ф., Лытов Д. А.* Многофакторный самосогласованный соционический тест (МТ): предварительные итоги. Ч.1. // Соционика… — 2004. — № 4.
6. *Мегедь В. В., Овчаров А. А.* Вертикальные подтипы. // Психология и соционика межличностных отношений. — 2012. — № 6.
7. *Рейнин Г.* Тайны типа. Модели. Группы. Признаки. — М.: Черная белка, 2010. — 296 с.

8. *Хромов А. Б.* Пятифакторный опросник личности: учебно-методическое пособие. — Курган: Изд-во Курганского гос. университета, 2000. — 23 с.
9. *Eysenck S. B. G., Eysenck H. J., Barrett P.* A revised version of the psychoticism scale. // Person. individ. Diff. — 1985. — Vol. 6. — № 1.
10. *Hanin Yu., Eysenck S. B. G., Eysenck H. J., Barrett P.* A cross-cultural study of personality: Russia and England. // Person. individ. Diff. — 1991. — Vol. 12. — № 3.

Статья поступила в редакцию 27.04.2014 г.

СОЦИОНИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

УДК 159.923.2

Сащикова Л.Н.

СОЦИОНИКА В ОПРЕДЕЛЕНИИ ЯЗЫКОВ ЛЮБВИ НА ПРИМЕРЕ ТИМА ЭТИКО-ИНТУИТИВНЫЙ ЭКСТРАВЕРТ

В статье рассмотрены виды потребностей в любви, а также то, как можно использовать соционику для помощи себе или кому-либо другому в этом благородном деле. Разобрано влияние расположения соционических функций модели А на запросы любви применительно к соционическому типу этико-интуитивный экстраверт (▙△, ЭИЭ). За основу взята работа Гэри Чепмена «Пять языков любви».

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, сильные функции, слабые функции, интертипные отношения.

В нашем языке слово «любовь» самое многозначное. Все согласятся, что любовь играет в жизни большую роль. Многие философские и религиозные учения ставят любовь на первое место: «Бог – есть любовь». Любовь, продиктованная разумом и волей, – именно к ней призывали мудрецы. Психологи утверждают, что потребность в любви – основная эмоциональная потребность человека, это свойство человеческой природы. Потребность в любви необходимо удовлетворять, если мы хотим сохранить эмоциональное здоровье.

Одиночество разрушительно для психики человека. Любовь важна, однако сохранить ее непросто. Во взрослой жизни это чувство является основой для создания семьи. И то, насколько счастлив человек в семейной жизни, как правило, дает ему уверенность в себе и в окружающем мире. Если же в отношениях любовь «уходит», виной тому, как часто кажется, оказываются бытовые проблемы, «несовместимость» характеров и прочие неурядицы.

Соционика занимается изучением типов информационного метаболизма. Это наука о структуре человеческой психики, ее влиянии на обмен информацией между людьми. Интер-

типные отношения рассматривают особенности взаимодействия людей с различными ТИМами и объясняют, в том числе, и так называемые «несовместимости характеров» людей.

У каждого из нас хотя бы раз бывало чувство, что наши близкие люди нас не понимают, что наши потребности любви не удовлетворяются. И также знакомы ситуации, когда мы из самых благих пожеланий хотим доставить человеку радость, показать свое особое отношение, но этот порыв остается незамеченным, неоцененным.

Как же все-таки найти взаимопонимание в близких отношениях? Как понять свой язык любви и потребности в любви других людей?

В данной статье будут рассмотрены виды этих потребностей на примере соционического типа этико-интуитивный экстраверт, (▙△, ЭИЭ), а также то, как можно использовать соционику для помощи (себе или кому-либо другому) в этом благородном деле.

За основу взята работа Гэри Чепмена «Пять языков любви». Гэри Чепмен – доктор философии, занимается вопросами семьи и брака. В своей книге «Пять языков любви» автор утверждает, что существует пять языков любви: слова поощрения, время, подарки, помощь, прикосновения. Проблемы частых разводов, а также холодности и непонимания в семейных парах доктор Чепмен объясняет тем, что партнеры говорят на разных языках любви.

Рассмотрим эти термины.

Слова поощрения. Свою любовь мы можем выразить, поддерживая друг друга словами (похвала, благодарность, выражение своих чувств). Разумеется, всем людям приятно слышать слова благодарности и признания. Но человек, для которого этот язык является родным, воспримет эту поддержку как своего рода «признание в любви».

Время. Можно выразить свою любовь, отдавая человеку свое личное время. Это выражается в следующем: целиком отдавать кому-то внимание, разговаривать, беседовать, ходить на прогулки, заниматься тем, что ему нравится, и делать это с удовольствием. Если мы хотим поддержать человека, нужно говорить, если беседовать – слушать. Не советовать, а сочувствовать.

Подарки. Можно проявить любовь к человеку при помощи подарка. При этом не важно, будет ли это полевой цветок или дорогое украшение. Сам факт дарения показывает человеку, для которого этот язык является родным, что его ценят, любят. Ведь подарок – зримый символ любви.

Помощь. Свою любовь можно выразить, оказывая конкретную помощь делом человеку, который в этом нуждается. Иногда действие в виде помощи без слов оказывает куда больший эффект, чем тысячи «сладких слов».

Прикосновения. Этот язык любви самый распространенный. Однако речь идет не о близких отношениях, а о том участии, которое проявляет партнер, прикасаясь к телу…. Язык тела самый древний, и его невозможно обмануть.

Гэри Чепмен поясняет: «*…некоторые с детства ощущают, что их любят и ценят, другие растут нежеланными, недооцененными. Тот, кто с детства был окружен заботой, усваивает язык любви, на котором выражали любовь его родители и друзья. Он станет для него родным. Позже он может овладеть и другими языками, но на родном говорить ему всегда легче. У тех, кто родительской любви не знал, язык любви формируется тоже. Но он не совсем правильный. Они – словно неграмотные дети со скудным запасом слов. В них мало вкладывали, но ведь они могут преодолеть это…*».

Очень редко муж и жена говорят на одном языке любви. Каждый пользуется своим и недоумевает, почему его как будто не слышат. А не понимают они друг друга, потому что говорят на разных языках.

Тем, кто знаком с соционикой, сразу приходит на ум связь понятий языков любви с семантикой аспектов функций модели А. Так, слова поощрения – это этика отношений и

этика эмоций; время – интуиция, подарки – сенсорика (волевая), помощь – деловая логика, прикосновения – сенсорика ощущений.

Из структуры Модели А известно, что слабыми одномерными функциями (осознанными и неосознанными) у каждого ТИМа являются болевая (ТНС) и детская (суггестивная). По этим функциям человек ориентируется только на основании своего жизненного опыта, и ему нужна помощь и поддержка, особенно при отсутствии или недостатке этого жизненного опыта. Ведь с давних пор считается, что «любить – значит, жалеть».

Рассмотрим эти потребности в поддержке на примере типа этико-интуитивный экстраверт (▙△).

4-я функция – слабая осознанная – белая сенсорика, или сенсорика ощущений ○. Это функция, отвечающая за комфорт, физические ощущения, состояние здоровья, «здесь и сейчас» – является точкой наименьшего сопротивления. И в повседневной жизни у ▙△(ЭИЭ) присутствует запрос на помощь в приготовлении пищи, неуверенность в состоянии здоровья (своего и окружающих), мнительность и неуверенность в своих силах. В партнерских (супружеских) отношениях это будет запросом на язык любви «прикосновения» и «помощь» (в смысле обустройства быта, подсказок по вопросам здоровья и прочее). И если эта поддержка представляется, ▙△(ЭИЭ) будет чувствовать себя любимым.

Кроме того, 4-я функция Модели А входит в горизонтальный блок Суперэго, блок совести (совместное ведение), «надо», где необходимо соответствовать ожиданиям социума. И надо по этой функции уметь договариваться, отслеживать социальные нормы.

Это самая уязвимая функция Модели А. А в отношениях хочется чувствовать себя защищенным, поэтому выражение любви по этой функции (создание комфорта, уюта, подсказки как одеться, тактильные прикосновения) воспринимается с благодарностью и очень остро.

5-я функция – слабая неосознанная для ▙△(ЭИЭ) – это структурная логика или логика отношений. Это функция, отвечающая за правила, инструкции, порядок, обязательства, чувство долга. Информация по этой функции воспринимается доверчиво, по-детски, не критично, с удовольствием. Однако есть опасность быть обманутым, впасть в заблуждение. Поэтому для ▙△(ЭИЭ) важно получать поддержку и помощь по данному аспекту от человека, сведущего в указанных вопросах (от людей с сильными функциями логики). В партнерских отношениях – это «запрос на помощь».

Кроме того, 5-я функция Модели А входит в горизонтальный блок Суперид, блок желаний, психологический уровень общения, блок доверия и раскрытия души. Отвечает за близость и привязанности. Одновременно с этим, это – самое беззащитное звено. Тут очень важно уметь отдыхать и восстанавливать силы, уметь радоваться жизни, принимать поддержку, уметь любить и быть любимым. Для ▙△(ЭИЭ) запрос на наведение порядка как вокруг себя, так и в делах, естественен. И помощь по этим аспектам воспринимается с благодарностью. Ведь «если мне помогают, значит, любят».

В процессе написания статьи были проведены опросы людей с ТИМом ▙△(ЭИЭ), с целью определения приоритетных языков любви. На первых местах были названы «помощь» и «прикосновения». Далее шли «подарки» и «слова поощрения».

Кроме того, известно, что ▙△(ЭИЭ) – конструктивист, в сложной ситуации, по доброй воле, в первую очередь, предложит помощь, а потом уже будет сочувствовать. Соответственно, и от других людей тоже ждет помощи, а не эмоций.

Г. Чепмен пишет в своей работе: «*Нельзя полагаться на родной язык, когда наш спутник его не понимает. Если мы хотим, чтобы он почувствовал нашу любовь, мы должны рассказать о ней на его языке*».

Знания соционики позволяют нам скорее понять «родной» язык человека, применяя модель А.

Так, семантическое значение слова «любить» было определено в статье Т.Н. Прокофьевой «Семантика аспектов».

Слово ***«любовь»*** можно трактовать так:

Аспект	Семантическое значение слова «любовь»
⌐ R Этика отношений	чувство глубокой душевной привязанности, симпатии
▙ E Этика эмоций	страсть, переживания, восхищение, радости и печали
○ S Сенсорика ощущений	приятные ощущения, объятия, поцелуи
● F Волевая сенсорика	гордость за любимого, чувство принадлежности, ответственность за тех, кого любишь
△ T Интуиция времени	привязанность к старикам и детям, «любовь навеки»
▲ I Интуиция возможностей	возможность счастья, ожидание чего-то необычного
□ L Логика отношений	обязательства и чувство долга
■ P Логика действий	сотрудничество в жизни, в быту, в воспитании детей

Это иллюстрирует, как соционические функции выбирают «свою» информацию из общего потока.

Зная ТИМ партнера по отношениям и его слабые функции, можно научиться говорить о своей любви на его «родном языке», используя семантику аспектов слабых функций.

Когда человек уверен, что вы любите его, и его сосуд любви полон, он сумеет реализовать все свои способности. Но если его сосуд любви пуст, и он чувствует, что его не любят, а используют, он вряд ли добьется в жизни чего-то стоящего.

Так, для ТИМа ▙△(ЭИЭ) показателем «особенного» отношения, признания в любви будет проявление заботы в быту, в воспитании детей, выполнение обязательств, а также прикосновения, тактильные знаки внимания.

Напротив, когда по отношению к ▙△(ЭИЭ) произносились слова восхищения, похвала, преподносились подарки и при этом не было поддержки по вышеуказанным аспектам (*логики* и *сенсорики*), эти выражения «любви» не принимались как таковые.

Итак, подведем итог. При помощи соционики возможно познать и принять себя, научиться распознавать и понимать языки любви свои и окружающих. Ради обретения любви человек может свернуть горы. А когда есть наука, способная дать инструменты для достижения этой цели, жизнь приобретает совсем иные краски. Давайте же наполним мир любовью!

Литература:

1. *Прокофьева Т.Н.,* Девяткин А.С., Исаев Ю.В. Практическое применение горизонтальных блоков Модели А //Соционика, ментология и психология личности. – 2012. – N 2
2. *Прокофьева Т.Н.* Семантика аспектов. //Психология и соционика межличностных отношений. – 2004. – № 2.
3. *Прокофьева Т.Н.* Соционика в построении стратегии успешного взаимодействия: умение разбираться в людях и предсказывать их поведение. – М., 2004.
4. *Прокофьева Т.Н.* Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. – М.: Изд-во «Алмаз», 2005. – 112 с.
5. *Чепмен Гэри.* Пять языков любви. – Изд-во «Библия для всех», 2012.

Статья поступила в редакцию 08.09.2013 г.

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 159.9

Литвиненко И.Ю.

КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ: ФЕНОМЕН И ЕГО АСПЕКТНАЯ СТРУКТУРА

Критическое мышление рассматривается здесь как феномен и соответствующее научное понятие. Для их более отчетливого понимания используется информационно-аспектное структурирование материала, как зарекомендовавшее себя в качестве эффективного инструмента для нужд теоретизирования в гуманитарной сфере познания. Получена модель и соответствующая схема критического мышления.

Ключевые слова: соционика, информационные аспекты, психология, мышление, критическое мышление, педагогические технологии.

На определенном этапе развития психологии и педагогики возникло определенное видение того, как ученик мыслит при обучении, как он решает задачи и как это все представлено в его сознании. Более того, исторический момент состоял в том, что не оставалось сомнений — человеку теперь будет просто необходимо всю свою деятельность осуществлять в условиях, где зачастую нет готовых решений, а учиться их находить нужно будет в изменяющихся профессионально-предметных контекстах.

В результате возник термин — «критическое мышление». С середины прошлого века над этой проблематикой работали в Северной Америке, где теперь одноименная учебная дисциплина имеется не только в высшей, но и в средней школе [7]. Похоже на то, что и нам будет нужно пойти по этому пути — по крайней мере, есть отечественные энтузиасты, разрабатывающие это направление в теории, а также в плане педагогического технологизирования [5–7].

Соционика может помочь отчетливее представить феномен критического мышления благодаря аспектному структурированию, ведь она имеет в этом одно из предназначений, выступая в качестве существенного пласта общенаучной методологии.

Ясно, что само понятие «критическое мышление» отражает определенный феномен; отметим здесь, что сам этот феномен оказывается довольно сложным, поэтому и с его научным определением не все так легко и просто. И это при том, что это понятие выступает как обозначающее некую разновидность психического процесса «мышление».

Здесь мы не будем давать окончательное определение, приведем его существенные характеристики. Наш коллега Ю.П. Минаев отмечает, что именно благодаря критичности «личность может осознавать недостатки своего ума и направлять усилия на их ликвидацию, формируя у себя *установку* на развитие такого мышления, которое в последнее время называют критическим» [5].

Таким образом, если мы хотим получить понимание того, что такое критическое мышление, нужно в первую очередь отметить, что речь должна идти о динамическом явлении, поскольку мышление — это по определению психический процесс. Поэтому, если поставить себе целью изобразить его схематически (как минимум) или построить его модель (как максимум) с учетом аспектной структуры, то прежде всего нужно ответить на вопрос: чем он начинается, этот процесс, и чем заканчивается.

Вопрос о начале процесса не так прост, как может показаться на первый взгляд. Размышляя на эту тему, приходится признать, что начало выглядит как один из двух вариантов, каждый из которых соответствует известному соционическому признаку *рациональность/иррациональность*, причем в не менее известном ракурсе, похожем на американский не вполне идентичный аналог *решающий/воспринимающий*:

— иррациональный вариант: вдруг возникла необходимость осмыслить критически (более глубоко и обстоятельно) нечто очень важное, что актуализировалось как бы само собой или из внешнего мира;

— рациональный вариант: произвольная постановка задачи самому себе подумать критически над важной задачей.

Что можно сказать теперь о соотношении этих вариантов — какой из них отвечает действительности или, что важнее, что оказывается «более начальным»? Может быть, зная о типологической природе человека, следует вести речь о том, что у *иррационалов* он идет так, а у *рационалов* — иначе?

И все же напрашивается диалектический ответ на этот вопрос: с одной стороны, *рационал* дает себе задачу подумать все-таки под влиянием внешней необходимости; с другой стороны, *иррационал*, движимый внешней необходимостью, приходит к произвольной постановке самому себе этой самой задачи — подумать критически.

Таким образом, следует признать, что какими бы внешними условиями и целыми задачами ни определялось начало критического мышления, их нужно рассматривать как предпосылки; а **начало** собственно процесса критического мышления нужно **связать с появлением осознанной установки** на него.

Также необходимо заметить попутно, что критическое мышление рассматривается специалистами как мыслительная технология, которая заслуживает того, чтобы ей обучали в рамках специального курса, начиная с уровня школьного предмета [7]. Следовательно, всех субъектов нужно разделить по этому критерию:

- тех, кто знает, что такое критическое мышление и уже обучался ему;
- тех, кто не знает о нем как о специальной деятельности, но по своему природному складу и особенностям социальной ситуации развития всё же применяет его, не отдавая себе отчета в том, что он, оказывается, «говорит прозой».

Во втором случае начало процесса может выглядеть как осознание того, что задачу не удается решить «с наскока», поэтому, как говорят в народе, придется серьезно «почесать репу». И этот случай все-таки не дотягивает до полноценного критического мышления, поскольку оно предполагает осознанную технологичность. А в первом случае подкованный народ, предвидя сложность задачи, заранее осознает, что к критическому мышлению неотвратимо следует прибегнуть.

Так или иначе, вывод о начале процесса критического мышления должен заключаться в том, что начинается он со стремления задействовать его как инструмент. В соционике стремлениям соответствует информационный аспект ⌞; в свою очередь он в своей семантике содержит существенную часть атрибутики мотивационной сферы (потребности, мотивы, установки). Поэтому в рамках этого аспекта имеем довольно сложный старт критического мышления как осознание потребности и порождение ситуативной установки. Тогда получается, что этот аспект (⌞) получает дополнительно отголоски других аспектов: ○ — как внешний сигнал; △ — как его внутреннее отражение; □ — как его количественная мера.

По этим предварительным соображениям становится видно, что старт критического мышления очень напоминает мотивационный процесс, как он был рассмотрен в моей статье о тетраэдре мотивации [4] (рис. 1). Будет ли это похоже в большей мере, станет ясно после того, как рассмотрим «финал» процесса критического мышления.

Представляется, что процесс критического мышления в своих единичных проявлениях связан с решением задачи. Поэтому результат отдельного акта критического мышления — это получение ответа решаемой задачи. В аспектной структуре этого результата основное место занимает аспект ▲ как **понимание** — новое, которого не было прежде и которое, собственно говоря, и было получено в результате размышлений. Его можно конкретизировать в плане «понимания чего?» и «какого понимания?» — во-первых, связей между компонентами объекта размышлений как системы (□) и во-вторых, прогнозов или планов действий с ней (△ и ■). Эти же познавательные аспекты соответствуют и разворачиванию результата понимания — в виде новой концепции, стратегии и тактики.

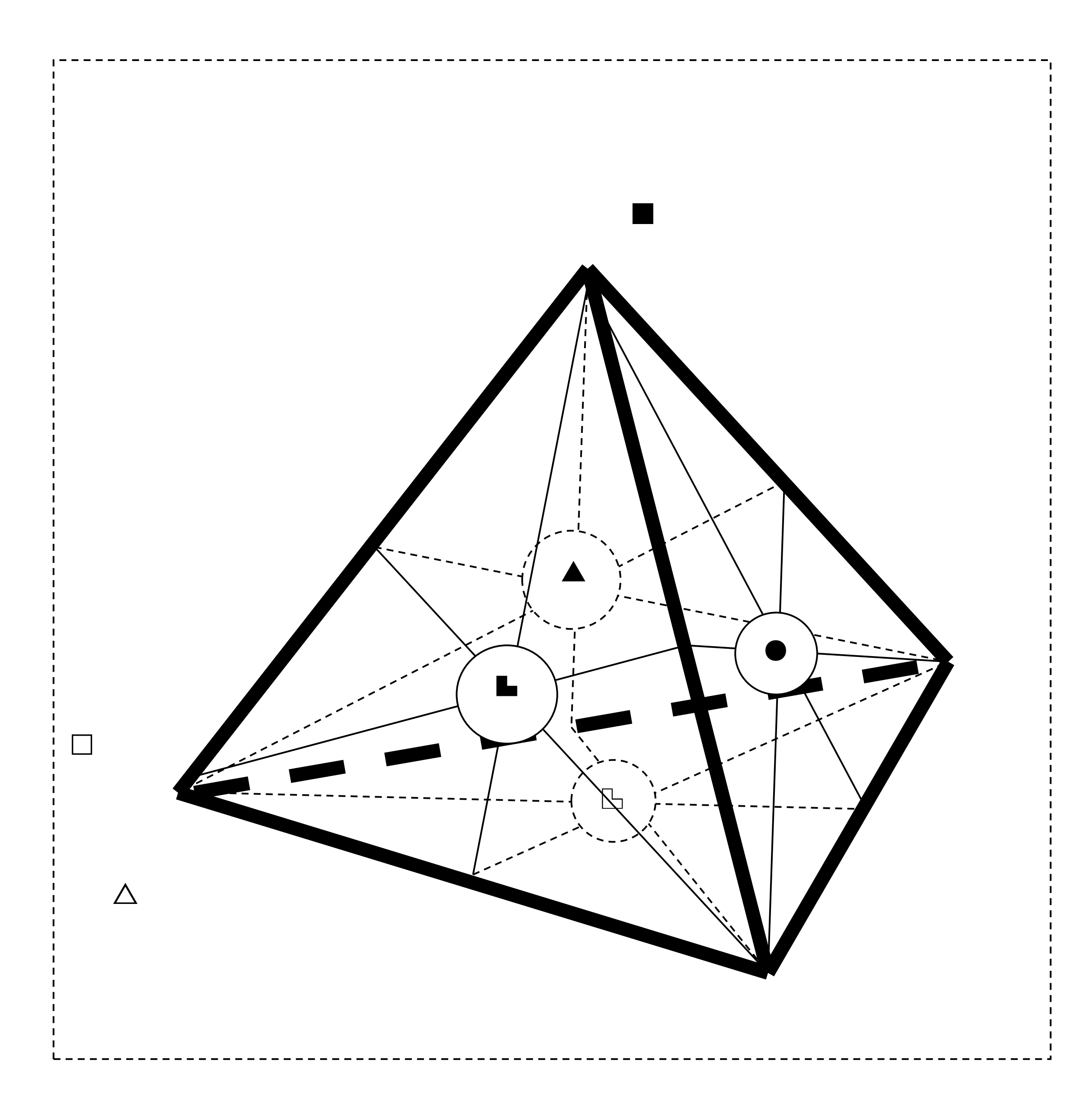


Рис. 1. Тетраэдр мотивации.

Теперь можно приступить к рассмотрению собственно процесса критического мышления. Для этого нужно еще раз отметить, что он представляет собой этап в цепочке: предпосылки (аспекты ○, △ и □, отражающие актуализацию задачи, ее осознание и принятие решения задуматься над ней «критически») → предварительный (мотивационный, соответствующий модели «тетраэдр мотивации») → основной (собственно критическое мышление) → получение результата и задействование обратной связи.

На рис. 2 эти этапы отделены вертикальными пунктирными линиями и пронумерованы:

- 0 — предпосылки: этот этап на схеме соответствует процессам, отраженным в основании «тетраэдра мотивации» (который здесь положен на грань ▲ — «интеллектуальная сфера») — как только три аспекта ○, △ и □ (чтобы не загромождать схему, здесь они не обозначены, как вершины на рис. 1) в совокупности приведут к осознанию необходимости и включению установки (⌞), стартует следующий этап;
- 0 → 1 — предварительный этап, который можно назвать мотивационным процессом: в статье о тетраэдре мотивации говорилось, что грань «мотивационной сферы» (⌞)

как бы движется к противолежащей вершине — действию (■); при этом её стороны «скользят» по остальным трем граням, символизирующим «сферы личности», — волевую (●), эмоциональную (▙), интеллектуальную (▲) [2]. Именно приход в верхнюю точку символизирует финал мотивационного процесса и начало действия, а в нашем случае — это будет следующий этап;

- 1 → 2 — собственно процесс критического мышления: с точки зрения концепции, проиллюстрированной схематически как «тетраэдр мотивации», можно сказать, что весь этот процесс в свернутом виде оказывается вершиной ■ в тетраэдре, а в плане критического мышления дается его конкретизация (всё то, что находится между линиями 1 и 2);
- 2 → 3 — завершение процесса критического мышления и задействование во всей отчетливости механизмов обратной связи (что в аспектном структурировании наиболее адекватно соответствует ○).

Черная горизонтальная стрелка на схеме показывает протекание и направление всего процесса со всеми его этапами, где собственно критическое мышление составляет содержание «основного этапа».

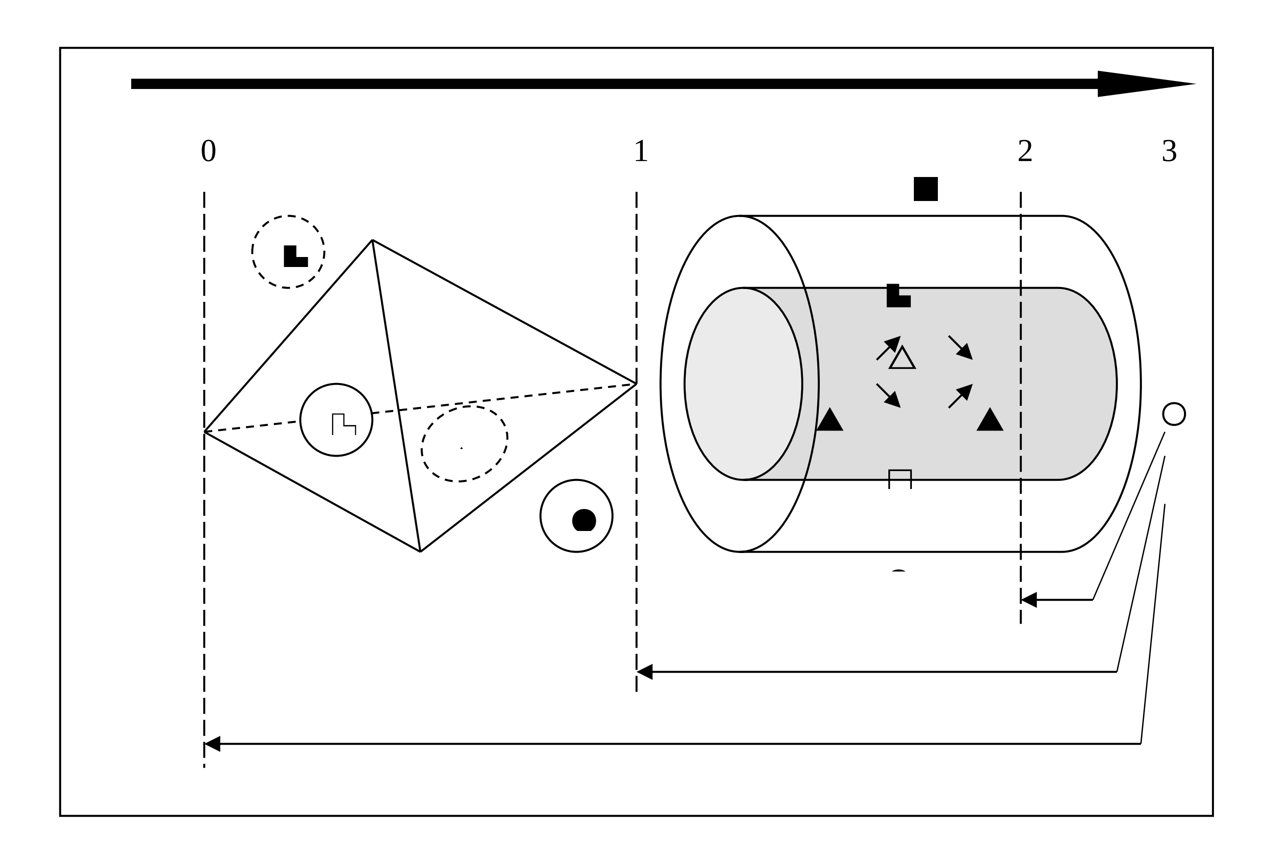


Рис. 2. Схема критического мышления.

Чтобы рассмотреть собственно процесс критического мышления в его аспектной структуре, необходимо иметь в виду то, что говорится о мышлении в общей психологии. Мне кажется, было бы уместным говорить о формах мышления (*понятие, суждение, умозаключение*) таким образом:

- во-первых, разделить их на статические (понятие и суждение) и динамические (умозаключение); тогда получаем аспектные пары ▲и □ для понятия и суждения; △ и ■ для умозаключения;
- во-вторых, именно с умозаключением связать операции мышления (сравнение, анализ и синтез, абстрагирование, обобщение и конкретизация).

Тогда получается, что операции имеют дело с первичными понятиями и суждениями, а в результате срабатывания (что и должно соответствовать умозаключению) порождают новые понятия и суждения (что как раз и соответствует научному определению умозаключения как такового).

Как теперь вести речь именно о критическом мышлении, какую его особенность следует учесть? Исследователи мышления, не имея возможности пользоваться аспектным структурированием, выделяли в нем как бы два вида работы — образное и речевое.

Так, слово «язык» часто используют, имея в виду знаково-словесный способ обработки информации. Однако в «единой теории психических процессов» Л.М. Веккера [35], на которого ссылается и М.А. Холодная, слово «язык» используется в таких словосочетаниях, как «язык образов» и «язык речевых структур» (точнее — язык симультанно-пространственных гештальтов и язык одномерных сукцесивных речевых структур). А процесс мышления Л.М. Веккер трактует как процесс взаимного перевода с одного «языка» на другой [1].

Еще к этому Ю.П. Минаев отмечает, что Л.М. Веккер обращается к поиску переходных форм, которые занимают промежуточное положение между перцептивными (связанными с восприятием) и мыслительными (связанными с мышлением) процессами и реализуют как бы прыжок через границу «образ — мысль». В итоге Л.М. Веккер сделал вывод, что мысль с неизбежностью содержит в себе как образно-пространственные, так и символично-операционные компоненты. Гипотеза Л.М. Веккера состоит в том, что в мыслительном процессе непрерывно взаимодействуют оба способа мышления — фигуративный и символично-операционный [1]. Ясно, что в плане аспектного структурирования мы имеем дело с аспектами *интуиции* и *логики*, причем подразумевая функции, обрабатывающие их в человеческой психике.

Приближаясь к процессу мышления в указанном плане, можно для удачной схематизации предположить, что первичное понятие и суждение о нем (▲) «распадается» на образ-симультат (△) и мысленное проговаривание-сукцессив (□), которые потом опять синтезируются в процессе умозаключения в новые понятие и суждение (▲). Этот механизм уместно назвать «сердцевиной» процесса критического мышления, и, соответственно, вести речь также и о его «оболочке» (рис. 2). Она представляет собой некие атрибуты мотивационного процесса, имеющие место в специфическом «сопровождении» критического мышления.

Таким образом, на основном этапе критического мышления указанные «сферы личности» взаимодействуют таким образом, что интеллектуальная сфера составляет его ядро, а волевая и эмоциональная — оболочку. Если ограничивать функции мотивационной сферы как санкционирующую и запускающую, то её действие заканчивается в начале 1-го этапа — когда мотивация «движется» к деятельности.

И, наконец, финальный этап. Дайана Халперн, признанный авторитет в этом вопросе, пишет: «Когда мы мыслим критически, мы оцениваем результаты своих мыслительных процессов — насколько правильно принятое нами решение или насколько удачно мы справились с выполненным заданием. Критическое мышление включает в себя оценку самого мысленного процесса — хода размышлений, которые привели к нашим выводам, или тех фактов, которые мы учли при принятии решения» [8, с. 22]. Таким образом, мы можем считать, что оценивающий компонент как бы пронизывает всё критическое мышление, присутствует практически на каждом его этапе. Однако мы можем конкретизировать обратную связь как обращенную на оценивание финалов разных этапов: на рис. 2 стрелки от соответствующего аспекта ○ идут на границы этапов. Ясно, что в случае ошибок или несовпадений с необходимыми критериями, обнаруженными при задействовании обратной связи, процесс перезапускается на соответствующем этапе.

Также становится ясным и то, что типологическая принадлежность субъектов приводит к их специализации в плане осуществления критического мышления: носители *познавательных* ТИМов имеют в своем информационном «оснащении» более оптимальные предпосылки к этому критическому мышлению; а носители социальных ТИМов, судя по их юнгов-

ским признакам, вынуждены больше внимания уделять волевому аспекту в «оболочке» этого процесса. Хотя, конечно, картина несколько сложнее, в этом можно убедиться, рассмотрев мотивационные типологические установки [3].

Учет типологических предрасположенностей потребуется, скорее всего, при обучении собственно технологиям критического мышления, в котором нужно будет смещать акценты в соответствии с ТИМом ученика. Весьма интересной педагогической исследовательской задачей оказалась бы оценка того, как осуществляют критическое мышление носители разных ТИМов.

Литература:

1. *Веккер Л.М.* Психологические процессы. Изд-во Ленинградского университета. — Т.2. Мышление и интеллект. — 1976. — 342 с.
2. *Ковалев В.И.* Мотивы поведения и деятельности. — М.: Наука, 1988.
3. *Литвиненко И. Ю.* Мотивационные типологические установки. // Соционика, ментология и психология личности (СМиПЛ). — 2001. — № 4.
4. *Литвиненко И. Ю.* Тетраэдр мотивации: синтез третичности и четверичности как стремление к завершенности // СМиПЛ. –2001. — №2.
5. *Мінаєв Ю.П.* Технологія розвитку критичного мислення при навчанні природничо-математичних дисциплін // Збірник наукових праць. Педагогічні науки. — Випуск 32. — Ч. II — Херсон: Вид-во ХДПУ, 2002. — С. 85-90.
6. *Терно С.А.* Концепция критического мышления в зарубежной педагогике // Современные научные исследования и инновации. — 2013. — №8. — [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2013/08/26054.
7. *Тягло А.В., Воропай Т.С.* Критическое мышление: Проблема мирового образования XXI века. — Харьков: Ун-т внутр. дел, 1999. — 285 с.
8. *Халперн Д.* Психология критического мышления. — СПб.: Питер, 2000. — 512 с.
9. *Холодная М.А.* Психология интеллекта. Парадоксы исследования. — 2-е изд., прераб. и доп. — СПб.: Питер, 2002. — 272 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

Статья поступила в редакцию 16.05.2014 г.

ФИЗИКА СОЗНАНИЯ И ЖИЗНИ

УДК 151.21.31:121.21.61:159.9.101:159.96:510.2:530.145:577.359:577.38:577.388

Букалов А. В.

ЭКСПЕРИМЕНТЫ С ТРАНСПЕРСОНАЛЬНЫМ ОПЫТОМ

Рассмотрены взаимоотношения уровней психики и соответствующего им материального квантового левионного субстрата. На примере расового трансперсонального опыта описана экспериментальная процедура выделения определенного уровня в трансперсональной сфере психики при условии формирования стимулирующего семантического поля в измененном состоянии сознания.

Ключевые слова: сознание, трансперсональная психология, семантическое поле, квантовая структура психики, квантовый левионный субстрат.

1. Взаимоотношения психических и физических уровней

В ряде предыдущих работ мы рассмотрели иерархию физических уровней левионных квантовых конденсатов, являющихся физическим субстратом для различных уровней психики и сознания [3, 5]. В связи с этим особый интерес представляет рассмотрение взаимоотношения физического и психического, включая бессознательное. Как известно, наиболее полная картография бессознательной сферы психики построена С. Грофом на базе тысяч сеансов с применением ЛСД [9], но это не единственное масштабное исследование в этой области.

Существуют также работы, авторы которых сами переживали и описывали ЛСД-сеансы. Это, например, книга Д. Лилли «Центр циклона» [10]. Отчет Лилли во многом совпадает с отдельными аспектами переживаний ЛСД-субъектов С. Грофа. Однако имеется и определенный недостаток, заключающийся в том, что субъективный отчет часто ограничен рамками соционического ТИМа его автора[1]. Поскольку Д. Лилли — *логик*, то в его переживаниях Космос отождествляется с огромным логическим компьютером. Если бы автор был *этиком* (или эмоциональным типом), то он бы описывал космос в терминах эмоциональных переживаний и т. п. Указанное различие преодолено С. Грофом благодаря большому статистическому материалу, описанные выше переживания имеют место для всех людей. Вместе с тем, возможно структурирование трансперсональных переживаний по метафункциям психоинформационного метаболизма, подобно тому, как сознательная часть психики человека разлагается на 8 функций психоинформационного метаболизма: *интуицию, логику, сенсорику* и *этику* — как *экстравертные*, так и *интровертные* [6]. Эти сознательные функции можно рассматривать как «вырезанные» из сверхсознания.

Таким образом, в сверхсознании, включающем в себя и трансперсональную сферу, возникают образы или праформы психических функций, по которым можно условно структурировать сверхсознание любого уровня. Поэтому семантика действия сознательной функции направлена на снятие ее выделенности из сверхсознания и противоположна содержанию праформы. Поэтому, если *интуиция возможностей* (▲) стремится к раскрытию внутреннего неисчерпаемого содержания объектов, то на трансперсональном уровне это ни что иное, как переживание супракосмической и метакосмической Пустоты (▲*) — предвосхищение всего существующего. Объективной *логике соотношений* (□), семантика которой заключается в упорядочивании и структурировании данных опыта, можно с осторожностью сопоставить сознание Универсального Ума как абсолютной и обычно непознаваемой реальности (□*). *Волевой* энергонасыщенной *сенсорике* (●) может соответствовать переживание активации чакр, подъема Кундалини, потока духовной энергии (●*). Праформу *этики отношений* (⌞)

[1] Соционика рассматривает различные человеческие типы восприятия и переработки информации.

можно соотнести с переживаниями встреч с различными положительными и отрицательными божествами (∟*). С праформой *эстетической сенсорики* (○) можно соотнести переживания интуитивного понимания универсальных символов и сложных геометрических построений (○*). К праформе *динамической*, субъективной *логики* (■) относятся, по-видимому, переживания других вселенных, их динамики, встречи с их обитателями (■*). Праформу субъективных эмоций (▙) можно связать с кластером переживаний встреч со сверхчеловеческими духовными сущностями вплоть до полного слияния и отожествления с ними — ▙* (это переживание сопровождается огромным эмоциональным чувством любви). Праформа *интуиции времени* (△) связана, вероятно, с вневременными спиритическим и медиумическими переживаниями (△*).

Используя картографию сознания по С. Грофу или принятую в буддизме, можно попытаться построить общую модель психики, включающую в себя бессознательные области, вплоть до высших трансперсональных сфер.

Если каждому уровню психики и сознания приписать определенное количество степеней свободы или меру всеобщности, «дальнодействия», то, очевидно, что максимальным количеством степеней свобод или наибольшей всеобщностью обладает слой «Супракосмической и Метакосмической Пустоты» (▲*), называемый в индийской философии «Великим ничто», содержащий в себе все формы мира. Несколько меньшим количеством степеней свободы и меньшей универсальностью в иерархии психической материи обладает уровень «Универсального Ума» (□*), и т. д. Наименьшей универсальностью и минимумом степеней свободы обладает ложное эго или человеческий разум, а также разум тела. Подобное иерархическое строение психического может быть выражены в виде пирамиды, основанием которой являются трансперсональные состояния психического — высшие уровни сознания, а вершина с минимумом степеней свободы соответствует «ложному эго».

Поэтому, если мы рассматриваем субъективные состояния психики как отражение иерархии физических полей сознания, то мы обнаруживаем, что эта иерархия очень напоминает иерархию нарушенных симметрий в квантовой теории поля [4]. При этом, подобно тому, как нарушение симметрии физического вакуума при расширении Вселенной привело к иерархии физических полей, так и симметрия полей сознания уменьшается по мере «нисхождения в материю», что находит свое отражение в уменьшении числа степеней свобод психики и сознания. При этом, однако, возрастает количество материальных пространственно-временных и импульсно-энергетических степеней свобод ($f(x,t,p,\varepsilon)$, симметрия которых все больше увеличивается, стремясь к вырождению.

В индийской философии духовная составляющая называется Пуруша, а энергетическая или материальная — Пракрити. Именно вхождение Пуруши в Пракрити, их сочетание и обеспечивает процессы жизни и развития мира. Таким образом, если количество степеней свободы психического или «я» уменьшается, то пропорционально возрастает количество «материальных» степеней свободы, так, что общее количество степеней свободы остается постоянным:

$$N_{\psi_i} + N_M = \text{const} ,$$

что соответствует известной мандале Пуруши и Пракрити.

$f(\Psi, I)$
уровни духовного
уровни сознания
уровни психического
уровни материальной организации
$f(x,t,p,\varepsilon)$

Это означает, в частности, что высшим, трансперсональным, трансцендентным состояниям психики соответствует минимум энергии на степень свободы психики. В Ведах, Упанишадах, ЛСД-отчетах и медитативной практике это называется «тончайшими энергиями» зачастую непостижимыми для субъектов. Этими энергиями владеют высшие духовные сущности (в субъективной интерпретации) или (в объективной интерпретации) объекты, обладающие макроквантовой структурой из наиболее легких левионов. Тогда иерархия рас-

слоенных пространств, рассматриваемых теориями супергравитации, струн и т. д., аналогична иерархии энергетических пространств как расслоений. Связь или сопряженность этих пространств приводит, как мы увидим позже, к очень интересным следствиям.

«Нисхождение духа в материю» или переход фокуса сознания от более легких к более тяжелым левионным структурам (квантовым телам) увеличивает энергосодержание на степень свободы психики, и энергия или материя от «тонких» состояний переходит к «плотным». На физическом языке это означает переход к достаточно материализованным объектам, состоящим из атомов и молекул — звездам, планетам, организмам. Высокая степень симметрии материальной или энергетической составляющей, следующая из нашего рассмотрения, соответствует, по-видимому, тому обстоятельству, что все материальные объекты сделаны из неразличимых атомов; на уровне биосферы все виды организмов также состоят из одинаковых материальных компонент, биомолекул, несмотря на внутреннюю духовную индивидуальность. На уровне инстинктивной жизни организма, как считается в индийской философии, «дух полностью погряз в материи». Эти слои сознания описаны, например, Шри Ауробиндо [12]. Наиболее плотные уровни материи, состоящие из связанной, инертной материи и энергии, соответствуют низшим духовным сущностям («инфрамир»), таким как демоны ада в индийской философии или низшие духовные силы в описании Д. Андреева [1]. По-видимому, они связаны с различными размерностями психических пространств.

Таким образом, физика сознания может опираться на рассмотренные выше модели и интерпретировать наблюдаемые феномены с субъективной или объективной точек зрения. Но наше рассмотрение будет неполным, если мы не обратим внимания на субъективную сторону психических процессов с физической точки зрения.

2. Исследование семантических полей трансперсональной сферы психики

Одной из традиционных техник постижения высших состояний сознания или восстановления нарушенных симметрий психики является медитация. При этом, как и в ЛСД-сеансах, происходит проникновение в различные глубинные уровни сознания или бессознательного с интерпретацией полученной информации на основании некоторого предпрограммирования или установки. Рассматривая подобный процесс, В. В. Налимов предлагает концепцию, в которой сознание выступает как вероятностно задаваемая проявленность семантического поля [11]. На подобном поле M относительные веса ценностных представлений могут быть заданы функцией распределения $P(M)$. Сюда может входить опыт человека, в т. ч. и трансперсональный, или это рассмотрение может относиться к отдельным слоям психики. При появлении новой ситуации и возникающей в связи с этим проблемы Y в результате свободного выбора человека возникает условная функция распределения $P(Y/M)$, которая является фильтром пропускания или установкой рассмотрения проблемы, и которая способна селективно изменять исходную функцию $P(M)$ в соответствии с новой ситуацией. Мультипликативное взаимодействие двух функций распределения $P(M)$ и $P(Y/M)$ порождает апостериорную систему ценностных представлений, что описывается формулой Байеса:

$$P(M/Y) = k\,P(M)\,P(Y/M),$$

которая определяет поведение человека в новой ситуации. При возникновении новых ситуаций (например, новых прочтений текста) происходит все большее раскрытие семантического поля. При этом семантика является континуальной, в противоположность дискретным символам — графическим или языковым.

В таком подходе понятие нирваны как изживания привязанностей интерпретируется как превращение функции $P(M)$ в равномерное распределение. Количество одинаковых степеней свободы возрастает до бесконечности. Это согласуется и с нашим подходом в концепции восстановления симметрий. Но физическая и семантическая интерпретации на самом деле дополнительны как рассмотрения с объективной и субъективной точек зрения. Дело в том, что нормировка и структура функции μ зависит от слоя или иерархии психического континуума:

$$\mu = \hat{F}_N \Psi_{1...N},$$

где $\hat{F}_N$ — оператор, действующий на слое N, т. е. она может быть определена и метризуема только на пространстве некоторого слоя. И только после этого возможно раскрытие семантики этого слоя (или совокупности слоев) через порождение ряда ситуаций. Но эти ситуации уже будут работать внутри некоторого слоя психики или его семантического поля.

Это подтверждается следующим. По Налимову, понятие достижения индивидуумом нирваны или абсолюта как изживание всех привязанностей связано с равномерным распределением и выравниванием относительных весов ценностных представлений. В нашей модели это состояние или состояние Нирваны может быть достигнуто на любом уровне иерархии психического, на любом его слое. Об этом писал и Шри Ауробиндо: «Нирвана — это не вершина лестницы, точно так же как ни сон, ни смерть не могут быть этой вершиной. Она может иметь место на любом уровне нашего сознания: в уме с помощью концентрации, в витальном — с помощью концентрации и даже в физическом сознании — с помощью концентрации». Таким образом, в нашей модели Нирвана — это просто растворение сознания индивидуума по определенному уровню (слою) психического с выходом за его пределы в коллективное бессознательное. За этим лежат другие уровни. Шри Ауробиндо писал: «Нирвана не может быть внезапным завершением Пути, за которым нет ничего, подлежащего исследованию... это конец низшего Пути, пройденного через низшую Природу и одновременно начало Высшей Эволюции» [12].

Это избавляет подход В. В. Налимова к семантическому полю на основе теоремы Байеса от им самим подчеркиваемой глубокой метафоричности, т. к. приводит к метризуемым задачам. В медитативной практике этот фактор связан с глубиной погружения в измененное состояние сознания, которую необходимо контролировать. В противном случае при одном и том же задании проблемы Y функция $P(M/Y)$ будет сильно размыта. Так, например, В. В. Налимов и Ж. А. Дрогалина проводили эксперименты по направленной медитации. В этих опытах испытуемым под воздействием процедуры аутотренинга предлагалось прочувствовать и пережить значения слов «свобода», «рабство», «достоинство». Отчеты испытуемых о семантике этих слов имели большой разброс — от непосредственных ощущений до текстов, аналогичных гностическим и эзотерическим произведениям. Это произошло в силу различной степени погружения испытуемых в измененное состояние сознания и, соответственно, различной степени доступности сферы трансперсонального опыта. Более эффективными оказываются эксперименты, когда выбирается конкретный слой трансперсонального пространства (например, один из описанных С. Грофом). И тогда, имея доступ к этому слою, для его изучения необходимо задать на нем направление, объект наблюдения, т. е. фактически сформулировать или произвести конкретный выбор этого пространства состояний или переживаний. Этот выбор пространства может осуществляться либо вербально, либо невербально, чтобы внешние стимулы сформировали некую метрику на выбранном пространстве движения сознания испытуемого. Таким образом ключевые стимулы задают конкретное семантическое пространство, о событиях в котором дает отчет испытуемы. Важен подбор подобных стимулов, чтобы семантическое пространства было достаточно узким и определенным, что исключает широкий спектр ассоциаций.

Так, автор предположил, что подобным путем можно, например, выделить и исследовать сферу расового трансперсонального опыта, выделенную С. Грофом [9]. Для обнаружения этнической составляющей бессознательного нами, совместно с группой испытуемых, был проведен ряд медитативных опытов. Задача заключалась в выделении китайской этнической составляющей, т. к. один из членов группы был по этническому происхождению китайцем, при этом связей с китайской культурой он не имел, так как родился и воспитывался в СССР, в рамках советской культуры и идеологии, обладал русскими именем и фамилией. Эксперимент проводился в 1989 г., в отсутствии сколько-нибудь широкой информации о китайской истории и культуре: еще существовали ограничения «железного занавеса», не было Интернета, не были известны китайские фильмы и т. д. Опыты проводились следующим образом. В качестве стимулов фиксации взгляда испытуемых в состоянии распреде-

ленного внимания (СРВ) выбирались несколько китайских иероглифов, задававших некое целостное семантическое поле. После 10 минут погружения эти иероглифы назывались на китайском языке с интервалом 2–3 сек. каждые 3–5 мин. Запись китайской речи предоставил проф. В. М. Кулинский, владеющий китайским языком. Длительность каждого опыта составляла 20–25 мин. После выхода из состояния погружения испытуемые давали отчет. Приведем некоторые примеры.

Опыт 1.

Иероглифы: солнце, центр, небо.

Отчеты испытуемых:

а). Л. В.: До произнесения слов возникли ассоциации:
1-й — выбитые стекла;
2-й — падающее солнце;
3-й — не помню.
При повторах возникал подземный коридор со светом, видения озера и иероглифов в воде; холм, пагода, солнце. Далее — падение в колодец, вверху — солнце.

б). Е. М.: Ассоциации связанные с летом, что-то излучало, красноватого цвета, звучали какие-то китайские слова.

в). Д. Л.: 1-й иероглиф — семантическое поле: бесконечность, зряшность, неизменность ситуации несмотря на все усилия; 2-й — вращение, смертность, готовность к действию, танец; 3-й — устойчивость, защищенность, стабильность.

г). Т. П.: Сразу — образы: дом типа китайского (пагода), темно зеленого цвета, возле дома — сад, много голосов, женщина в китайской одежде, мужчина (его не видно), голубое небо, весна, цветущие деревья в саду, много детей, все кричат по-китайски, отчетливо — девочка. Зрелые плоды на деревьях — яблоки, зеленые с красными полосками. Ощущение было такое, как будто присутствовала здесь, в саду, раскачиваясь в гамаке, а затем на качелях.

д). Д. В.: Вначале концентрация на всех трех иероглифах. При произнесении слов реакция была лишь на «тянь» и переключение концентрации на этот иероглиф. Я лежал (маленький) под темно-зеленым кустом, где было прохладно; вдали — горы, ближе — лицо мужчины китайца в круглой рисовой шляпе, выполнявшего какие-то полевые работы. Мне было неуютно, плохо; он посмотрел, потом появилась женщина в такой же белой шляпе, в одежде темно синего цвета, как бы костюме. Я был маленьким голеньким ребенком. Она взяла и начала кормить меня грудью и потом мне стало хорошо, меня опять положили под куст и вроде я заснул. После этого картинка сменилась, и вроде я взрослый, сижу на веранде какого-то дома, вечер, вдали — горы, веранда освещена желтым светом, сижу за столом. Я — молодой, серьезный, строгий, важный значительный китаец. Тут с поклоном подбежали китайцы, принесли бумаги. Важно читаю бумаги. Потом еще раз принесли бумаги, опять читал, затем устал, пошел спать.
Лежал в комнате. Бумажный свет (из-под бумаги, бумажной перегородки), постель — широкая, шелковые симпатичные одеяла с цветочками, цвет — желтовато-зеленый, высокая подушка. Лежу и спокойно думаю, приятно и удобно.
Опять сменилась картинка. Я — старый, лежу на кровати, в маленькой паршивой комнате. Старый топчан. Голова седая, белая, такая же борода (клинышком, как у старых китайцев), немощный. Вечер, стол, возле стола — дети, маленькие, две девочки и мальчик. Смотрю на них и отдыхаю.
Сменилась картина. Я — умер, лежу закопанный, все потухает и чувствую себя закопанным. Восприятие уменьшается до нуля — холодное и темное пространство. И опять сменилась картинка. Я — европеец в камзоле, пиджак — расшитый и золоченый, в парике XVIII века. Внутренность богатого дома, под стеклом -домашний музей: китайский фарфор и стеклянная посуда. Я довольный показываю коллекцию женщинам.
Когда звучали другие слова — стало холодно, как будто взяли и швырнули в другое, неприятное состояние. Надо мной что-то висело, страх наказания.

е). М. Ю.: Доминирующий иероглиф — 3-й — строения, сад, деревья; остальные -подчиненные: 1-й — открытое окно, события связанные с домом, людьми. Голос <экспериментатора> звучал фальшиво — не китайский, голоса людей звучали в контрасте с произносимыми словами. Потом пришло другое понимание -пространства типа моря, озеро, большое пространство, небо с тучами, какое-то другое, большое. Один из иероглифов связан с солнцем. Дополнительные звуки углубляли значение. При закрытии глаз — красный свет.

ж). С. Ю.: Вначале — никаких ощущений, потом показалось, что 1-й и 2-й иероглифы более общи по значению, а 3-й имеет более частное значение. 1-й и 2-й — ассоциация — картина: поток воды, ниспадающих, бесконечный поток воды, цветовая гамма — как при сырой погоде. 2-й иероглиф — масса людей, сродни человечеству, космос их объединяет, 3-й — человек, более конкретный.

Опыт 2.

Иероглифы: рождаться, цикл (окружность), не иметь (отсутствовать), ограничить (установить предел).

После 10 мин включалась китайская музыка (средневековые народные песни).

Отчеты испытуемых:

а). Д. Л.: Характерное впечатление, просматриваемое во время наблюдения: прохлада, солнце, ветер, шелковая ткань, рисовые чеки на полях, движение одного человека вдоль рисовых чеков, без привязки (пол и т. д.), цвет ткани зеленый, голубой.
Иероглифы:
1-й, 3-й — по своей сути относятся к понятию сил, не зависящих от человека;
2-й — уход от проблем повседневных в мечту, скорее не сам уход, путь ухода от повседневности в мечту;
4-й — дополняет, упрощает ломку проблем в 3-м.

Вопрос: А 3-й ломал проблемы?

Ответ: 3-й если и не ломал, то стоял за этими проблемами и за возможными решениями.
Музыка вызывала видения, о которых мы говорим, а слова практически выбивают из состояния, звуки, не несущие никакой информации (запись с фоном, шумом, треском). Музыка удлиняла видения, вглубь, в перспективу. Небо не просматривалось.

б). Д. Р.: Сначала на 1-й иероглиф были такие образы: вначале немножко в ироничной форме — свобода, равенство, братство; потом все-таки показалось, что это какой-то водный поток, потом мне показалось, что это связано с речкой. 2-й у меня связывался больше с домом, книгой, печатью, такой даже смысл слова «печать» возник. 3-й иероглиф напомнил лодку, вода, вроде связан с 1-м, но не очень. 4-й иероглиф коренным образом отличался от первых трех и по-видимому изображает какие-то динамические сцены, какое-то движение возникло.

в). Д. В.: Были целые сюжеты, штук 10–15 — рождения, смерть, убийства, и чего там только не было. Несколько раз убивали, несколько раз рождали, тонул несколько раз, все это продолжается. Некоторая музыка была жесткая, выводила из состояния, следующая музыка была мягкая, но мне — шли картинки, длинные сюжеты продолжались, не продолжались, но на каждый отдельный музыкальный фрагмент шел свой сюжет.
Сюжеты такие неожиданные. Деталей было сколько угодно.
Собственно эксперимент начинается с музыки.
Первый — не интересно. Далее — характерный сюжет: когда я был маленький и еду в повозке, и тут женщины, и сзади еще. Повозка накрыта тентом, и впереди меня лошади, лошадиный зад мелькает с хвостом, дергается, и я смотрю на него долго. А вокруг кукурузные поля, почему-то кукуруза, кукуруза, кукуруза... Потом кукуруза кончилась и начались такие маленькие кустики каких-то растений. Вот такие поля. Едем, едем, едем, и я уже большой, я уже стою на повозке, взрослый, лет 20. И вдруг я слышу — удар — такой жесткий, сильный удар камнем в голову. Я падаю с повозки, окровавленный такой, яркая кровь по правой стороне. Меня ударило камнем. Весь окровавленный лежу, такая боль. Тут — крики, и я понимаю, что это нападение, какие-то хунхузы напали с какими-то палками. Крики, шум, боль, ощущение падения,.. все... И после этого, когда все это кончилось, я поднимаюсь и вижу — нас ограбили, ничего уже нет, голые повозки, но лошадь оставили почему-то. И потом меня забинтовали, и потом я с такой вот головой еду дальше. Ну потом новые сюжеты целые. Еще там я и маленький и большой был, и проповеди читал, все там было.

Вопрос: Но это характерно и связано именно с Китаем?

Ответ: Да, все время с Китаем.

Вопрос: А век? Недавно?

Ответ: Орудия были обыкновенные для сельского хозяйства, ничего оригинального. Просто ощущение жизни. Я как бы не наблюдатель, а соучастник всего этого. Когда участвуешь, то как в жизни чувствуешь свои собственные ощущения, а не путешественником смотришь. Там все обычное, нормальное, нет необычных вещей. Меняется музыка — меняется и картинка, и поехали снова. Сюжетов было на 1-2 меньше, чем фрагментов музыки.

На иероглифы реакция была:

4-й — какое-то неприятное ощущение, даже я его потом даже и не видел; 3-й — он тоже был неприятен и как-то отвергался;

1-й сверху был относительно хорош, но особенно хорош был второй сверху, и в основном шло это по нему, но также и по 1-му сверху иероглифу. Но сюжеты были разные: на 2-м иероглифе были такие мягкие, детские, такие ласковые сюжеты, мама там была; а на верхнем иероглифе — более жесткие, и там такие вот были — смерть, убийство; рождения были поверх, потому что взгляд как бы иногда не менялся и не замечал, когда переходил с одного на второй, и это еще влияло.

В целом — сменяемость рождений и смертей.

Один раз видел себя проповедником на площади на небольшом возвышении. Вокруг на коленях люди (китайцы) в белых одеждах. Ощущение, что сейчас начну говорить. Каждая новая музыка — новый сюжет. Видел кладбище — белые столбы с иероглифами на свитках (сверху вниз), с белыми цветами и белыми и черными лентами, что очень поразило.

В целом ощущение того, что это происходит с тобой самим.

Возможно, слов для иероглифов не нужно — музыка задает их.

Опыт 3.

Иероглифы: 1-й, 2-й, 3-й и 4-й означали «первый человек»; 5-й и 6-й — «Хуан-ди, император».

В третьем опыте при меньшей глубине концентрации отчеты всех испытуемых выровнялись и они стали раскрывать только значения иероглифов.

Отчеты испытуемых:

а). Е. М.: Все иероглифы обозначают человеческие существа, от всех исходит тепло, излучение. Ночной город (старый), прохладный сезон, восточный город, фонарики, профили (тени), излучина реки — портовый город, река не индустриальная, и это не летом и не зимой, на лодках косые паруса.

б). Т. П.: До музыки — первые четыре иероглифа — вершины гор, снежные пики, какие-то люди в черном, в китайской одежде темного цвета, не могут выбраться на плато. Затем состояние как на планере.

в). Д. Л.: 1-й иероглиф — неприятные ощущения, неустойчивость. Слова врубали ряд 2, 3, 4.
2-й — резкость, переход; 3-й — неустойчивость, защита; 4-й — привычка к временности; 5-й — конфликтность в путешествии, в дороге, набор услуг; 6-й — умение передавать, подражать (учитель), формировать, учительствовать. Музыка вызывала приятную прохладу.

г). Д. В.: Отношение к иероглифам:
1-й — зверски веселый, оскаленный (дерзкая веселость), клыки, 3-й — противостоит ему, устойчивый против 1-го;
2-й притягивает больше всех, бесконечная связь между прошлым и настоящим;
3-й — обыкновенный, примитивный, несколько легкомысленный, легкость восприятия;
4-й — заземлен, без высших категорий, ущербность;
5-й — перегружен, показывает ограничения, сущность жизни, о свободе и жизни. С музыкой внимание перешло со второго на третий, и показалась красивая девушка со шляпой, миловидное круглое лицо, и я ее любил (взрослый китаец, излучал любовь).

г). М. Ю.: 1-я музыка — возникла девушка в шелковом ярком одеянии, искусственная, вызванная музыкой. Возникли ассоциации: река и мост, через который идут китайцы, пирога длинная и гребцы. Кончилась музыка, и началось произношение как диалог между 1-4 и 5-6. 5-й иероглиф — рука. Музыка второй раз — возникла маска (китайская) и превратилась в дракона с оскаленными зубами. Менял облик, ощущения одинаковые.

д). Р. А.: После музыки возникла девушка, поет. Пагода, птицы, река, лодка, видны деревья. 2-й раз — китайские сюжеты.
1-й и 2-й иероглифы — уход в бесконечность;
5-й — положительные эмоции;
6-й — воин.

Опыт 4.

Иероглифы: солнце, свет, огонь, цветок, луна.

Глубина погружения та же, что и в опытах 1 и 2.

Отчеты испытуемых:

а). Ю. М.: 1-й иероглиф вызвал желтый свет, 2-й — ощущение пространства, 3-й доминировала, неугомонный; 4-й — единение мужчины и женщины; 5-й — ничего особенного. С включением музыки 2-й иероглиф вызывал ощущение светлого, залитого солнцем пространства, 3-й — пространство, ограниченное водой.

б). Е. М.: Все иероглифы приятны, 3-й — больше всего. Была видна дорога, на ней люди, смотрящие на небо, там летит дракон. Потом видение деревянных бус, палок, поделок.

в). Д. В.: Иероглифы разделились: 1-3 — жесткие, 4-5 — мягкие. Далее, с включением музыки показалась излучина моря, слева — берег, закат (почему-то зеленый), темно зеленые мягкие цвета. Потом пещера, огонь, сидят китайцы у огня и разговаривают. Я — молодой китаец, смотрел и стал умирать. Я умер, на лбу траурные белые повязки. Далее, я — маленький ребенок и меня кормит грудью молодая мама. Музыка сменилась и все исчезло.

г). Д. Л.: Все иероглифы действовали на 2-й центр (чувственно-эмоциональная сфера). 3-й иероглиф — точка привязки взгляда.
1-й иероглиф — болезнь человека с незначительной агрессией;
2-й — преграда, которую легко пройти, сцена;
3-й — готовность, мобильность;
4-й — болезнь на физическом плане (бессилие);
5-й — системность, попытка объединения в целостную систему, противоположен 1, 2 и 3.
В момент возникновения музыки — лицо старой восточной женщины над костром. Самым активным стал иероглиф 2, остальные не работали.

После проведения опыта испытуемым было предложено указать, какие иероглифы какое понятие, из данного в беспорядке набора названий этих иероглифов, обозначают. Были идентифицированы иероглифы солнца, огня, частично — света (не всеми), и им противоположного — луны.

Опыт 5.

Иероглифы: цикл, рождаться.
Глубокое погружение.
С интервалом 5-6 мин произносились слова:
1). Китай, 500 лет назад.
2). Китай, 1000 лет назад.
3). Китай, 2000 лет назад.
Звучала китайская музыка.

Отчеты испытуемых:

а). Л. В.: 1). Ощущения перемещения, горы в неярком свете, сверху увидел тростниковое или рисовое поле, людей в широких шляпах.
2). Ощущение перемещения. Видение буддийской ступы, храма изнутри, золотистые тона. Далее, змеи или обезьяны из бронзы, окна храма зеленого цвета.
3). Ощущение перемещения, желтый яркий свет, джунгли, чьи-то маски, вроде обезьяны или крокодила, что-то ненатуральное; был металл, статуэтка воина в неизвестном стиле (ощущение железа, стали).

б). М. А.: Вначале ассоциации, связанные с иероглифами, далее — экран вместо иероглифов, вход в какое-то не современное здание. На входе военный, далее -комната, в ней человек один, китаец, затем человек исчез.
1). С высоты птичьего полета — гора, заснеженный склон, горная речка.
2). Ощущение перемещения. Сразу увидел старого мужчину-китайца в шляпе, который работал, это был тяжелый, изнурительный труд.
3). Увидел храм, какого-то правителя, одетого в халат, везде преобладал розовый цвет.

в). Р. А.: До музыки и слов: какие-то двери и как бы зовут войти. Площадь, яркий день, вдали — каменная стена, толпа людей, сбоку — китайская пагода.
1). Ощущение перемещения. Затемненная комната, несколько мужчин в одежде, много металла, богато убранная комната, женщина в белом несла что-то на подносе. Возникло ощущение не-

большого вооруженного отряда (с копьями, щитами), далее пейзаж, лес, вода, шестигранная комната и ощущение перемещения.
2). Вечер, закат, рисовые квадраты с водой, заросли, лес, река, море (или большое озеро), двуглавая гора (как будто Фудзияма?). С музыкой появился старик, он нес что-то тяжелое.
3). Ощущение перемещения, слева — большая вода, лодка, справа — хижины (треугольные как призма), мужчины с ритуальным оружием.

г). Е. М.: 1). Наверное не Китай: вода, заросли тростника, женщина, ноги открытые, на голове — белое покрывало (типа покрывала греческих женщин), на нем кайма; женщины темные, смуглые, не китаянки. Собаки выгоняют из тростника лисиц. Движения не ощущала.
2). Вершина горы, небо черное, на небе золотой символ — грифон или орел, внизу по карнизу горы что-то скреблось.
3). Красивая зелень, нефритовая ваза, молочные прожилки, высота вазы около 1 м. Ваза стоит на террасе и на нее села бабочка. В тяжелых шуршащих одеждах прошла китаянка; ощущение величия и покоя.

д). Д. В.: 1). Ощущение перемещения. Небольшой городок, и в этом городе мужчина в шелковой розовой рубахе и шароварах, а я был в шелковой голубой блестящей рубахе. У того была ермолка с кисточкой, а у меня что-то белое на голове. Мы жестикулировали, что-то доказывали друг другу.
2). Ворота, вход в город. Я — роскошный богатый китаец, вельможа, меня народ встречает. Потом увидел — везут на казнь одного побритого наголо человека, стоит на коленях, повозка, козлы.
3). Темное пространство, очень старый дед, ввалившиеся глаза, он в ермолке, темной накидке, и еще один старик.
Изображения переключались сразу, по команде, вместе с музыкой, было очень глубокое погружение.

е). С. Ю.: 1). Окраина какой-то деревушки, остролистая зелень, густая, все утопает в зелени. Рядом поле, там работала женщина в темной одежде с вьетнамской шляпой, перевязанной черным платком. Я недалеко и я знаю, что она знает, что я рядом.
2). Большая, великая река, чистая вода, утро, от этой воды исходит голос, зов, что необходимо плыть по большой реке (голос якобы от женщины). Растворился в реке и поплыл. Закончилось это сияющим океаном, было ощущение торжественности.
3). Горы, раннее утро, горный массив, под горой озеро, гладкая поверхность, туман, скользит выдолбленная лодка. Ощущение торжественности, ситуация пронизана неким таинством.

По результатам отчетов без особого труда можно выделить человека с китайской этнической компонентой: им является испытуемый Д. В. Его описания гораздо более реалистичны, более целостные и развернутые. Даже в состоянии глубокого погружения, когда описания испытуемых почти выровнялись, различие сохранялось. Д. В. именно переживал себя как китайца, причем во многих жизнях, в отличие от пассивного наблюдения большинства других испытуемых.

Подобным образом можно исследовать и другие сферы бессознательного, не прибегая к ЛСД. Это возможно при достижении достаточно глубоких состояний концентрации испытуемых. Отметим также, что очень часто испытуемые проникали в семантику иероглифов, наблюдая связанные с ними образы.

Возвращаясь к формуле Байеса, отметим, что вероятностное раскрытие семантического поля аналогично процессу измерения в квантовой механике. Поэтому мы должны учитывать взаимосвязь между интроспективными психологическими феноменами и квантомеханическими закономерностями [2, 4, 6].

Литература:

1. *Андреев Д.* Роза мира. Метафилософия истории — М.: Прометей, 1991. — 288 с.
2. *Букалов А.В.* Квантовое описание психических процессов и термодинамика мышления. // Физика сознания и жизни, космология и астрофизика. — 2009. — № 4. — С. 9–14.
3. *Букалов А.В.* О механизме формирования функций информационного метаболизма в процессе рождения индивидуума. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №№ 1–2.
4. *Букалов А.В.* Психика, жизненные процессы и квантовая механика — феноменологический подход. // Физика сознания и жизни, космология и астрофизика. — 2001. — № 1. — С. 22–32.

5. *Букалов А.В.* Физика сознания, мышления и жизни. // Физика сознания и жизни, космология и астрофизика. — 2007. — № 1. — С. 5–33.
6. *Букалов А. В.* Потенциал личности и загадки человеческих отношений. — М.: Международный институт соционики, «Чёрная белка», 2009. — 592 с.
7. *Букалов А. В.* Сознание и физический мир: измененные состояния сознания и трансперсональная психология. // Физика сознания и жизни, космология и астрофизика. — 2001. — №№ 3–4.
8. *Гроф С.* За пределами мозга. — М. 1995.
9. *Гроф С.* Области человеческого бессознательного. — М., 1980, Всесоюзный центр переводов научно-технической документации и литературы.
10. *Лилли Дж.* Центр циклона. — К.:София, 1993.
11. *Налимов В. В., Дрогалина Ж. А.* Реальность нереального. Вероятностная модель бессознательного. — М.: Изд-во «МИР ИДЕЙ», АО АКРОН, 1995. — 432 с.
12. *Сатпрем.* Шри Ауробиндо, или путешествия сознания. — Л.: ЛГУ, 1989.

ОБ АВТОРАХ

БАНАРУ Александр Михайлович — кандидат химических наук, старший преподаватель химического ф-та МГУ. Научные интересы: кристаллография, теория групп, социохимия.

БУКАЛОВ Александр Валентинович — доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики, директор Международного института соционики, главный редактор журналов «Соционика, ментология и психология личности», «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», «Психология и соционика межличностных отношений», «Физика сознания и жизни, космология и астрофизика». Автор более 200 научных и научно-исследовательских работ и методик в области соционики, психологии и менеджмента.

ЕНИНА Дарья Александровна — студентка химического ф-та МГУ. Научные интересы: радиохимия, социохимия.

КАРПЕНКО Ольга Богдановна — доктор философии в области соционики, зам. директора Международного института соционики, зам. гл. редактора журнала «Менеджмент и кадры…». Эксперт-консультант, преподаватель соционики. Провела более 100 экспертно-консультационных работ на предприятиях и организациях России и Украины. Автор ряда научно-практических работ по соционике, психологии управления и менеджменту.

ЛИТВИНЕНКО Игорь Юрьевич — доктор философии в области соционики, физик по базовому образованию, закончил аспирантуру Запорожского государственного университета по педагогике, преподавал психологию в ЗГУ и МАУП. Автор ряда публикаций по соционике, участник международных конференций по соционике. Живет и работает в Запорожье.

МИНАЕВ Юрий Павлович — кандидат физико-математических наук, доцент кафедры физики и методики ее преподавания Запорожского национального университета.

МИТРОХИНА Анна Леонидовна — психолог, гипнотерапевт, магистр соционики, руководитель соционической Мастерской и Школы «Я СОЦИОНИК», автор учебника «Общая соционика» (2010) и научно-практических статей по соционике, главный редактор издательства «Чёрная белка», переводчик, автор и режиссёр научно-популярных фильмов о соционике. www.iamsocionic.ru

САЩИКОВА Лариса Николаевна — эксперт Агентства независимых экспертиз, бакалавр соционики. Активно использует знания соционики в работе при общении с клиентами и заказчиками; в семье, для личного развития.

SUMMARY

Karpenko O.B, Bukalov A.V.

DCNH system in socionic consulting

The authors share their experiences in the application of the DCNH system (forms of social behaviors) in practice of Socionic consulting of teams and collectives, conducted by the International Institute of Socionics.

Key words: socionics, forms of social behavior, initial, terminal, ignority, connectivity

Mitrokhina A.L.

Asking and declaring functions of A-model

There are described the indicators and behavioral characteristics of asking and declaring functions, a method for identifying "asking and declaring" characteristic by the signs of FIM vertness spirals, its role in the communication between the dual types of informational metabolism.

Key words: socionics, type of informational metabolism, introversion, extroversion, asking, declaring

Minaiev Yu.P.

The problem of "dissociation" of intertype relations by the spectra of coincidences of bipolar significances polars

It is paid attention to the "dissociation" which is taking place in the half of all variants of intertype relations by Augustinavichute which were received by G. Reynin by the analyzing from the point of view of using the bipolar significances. It is made the analogical analyzing with the using of alternative bipolar significances basis which is more corresponding to the C. Jung typology. It is appeared in this case, that non-symmetrical relations are dissociated not by rational and irrational (as G. Reynin had done) but by democracy and aristocracy. And among the symmetrical relations it is taking place the "dissociation" not by the cooperation, kindred (congenerity), mirage and semi-duality but by the mirror, activation, conflict and quasi-identity.

Key words: socionics, intertype relations "dissociation", spectra of coincidences of bipolar significances polars, C. Jung typology, type of information metabolism, Augustinavichute-Reinin significances, alternative basis of bipolar significances

Banaru A.M., Enina D.A.

Diagnosis of sociotype on the temperament

A method of socionic type determination based on 3-factor Eysenck model of personality with resolution on the basis of sensing–intuition dichotomy is introduced. A probable relationship of socionic temperament with vertical subtypes of Meged–Ovcharov is discussed.

Key words: temperament, Reinin dimensions, type determination

Saschikova L.N.

Socionics in determining the language of love on example of ethical-intuitive extrovert

The article describes the kinds of needs for love, as well as how you can use socionics to help yourself or someone else in this noble cause. It is sort out influence of location of socionical functions in A-model on enquiries of love for the socionic type ethical-intuitive extrovert (▙△, EE). It is based on the work "The 5 Love Languages" by Gary Chapman.

Key words: socionics, type of informational metabolism, strong function, weak functions, intertype relationships

Litvinenko I.Yu.

The critical thinking: its phenomena and aspectual structure

The critical thinking is watched here as a phenomena and equal scientific term. For more sharp understanding of them we have to use the information-aspect structuring of item as the good-recommended instrument for theorizing in humanitarian sciences. It is constructed the model and equal schema of the critical thinking.

Key words: critical thinking, information aspects, socionics, cognitive psychology

Bukalov A.V.

Experiments with transpersonal experiences

The relations of levels of psyche and corresponding to them material quantum levionic substratum are considered. On an example of racial transpersonal experience the experimental procedure of allocation of certain level in transpersonal sphere of psyche under condition of forming of a stimulating semantic field in the changed state of consciousness is described.

Key words: consciousness, transpersonal psychology, semantic field, quantum structure of psyche, quantum levionic substratum

Система обозначений в соционике

Типы информационного метаболизма

▲□	IL	ИЛЭ	Интуитивно-логический экстраверт
○▙	SE	СЭИ	Сенсорно-этический интроверт
▙○	ES	ЭСЭ	Этико-сенсорный экстраверт
□▲	LI	ЛИИ	Логико-интуитивный интроверт
▙△	ET	ЭИЭ	Этико-интуитивный экстраверт
□●	LF	ЛСИ	Логико-сенсорный интроверт
●□	FL	СЛЭ	Сенсорно-логический экстраверт
△▙	TE	ИЭИ	Интуитивно-этический интроверт
●└	FR	СЭЭ	Сенсорно-этический экстраверт
△■	TP	ИЛИ	Интуитивно-логический интроверт
■△	PT	ЛИЭ	Логико-интуитивный экстраверт
└●	RF	ЭСИ	Этико-сенсорный интроверт
■○	PS	ЛСЭ	Логико-сенсорный экстраверт
└▲	RI	ЭИИ	Этико-интуитивный интроверт
▲└	IR	ИЭЭ	Интуитивно-этический экстраверт
○■	SP	СЛИ	Сенсорно-логический интроверт

Модель А типа ИМ на примере ИЛЭ

программная	▲ 1	□ 2	творческая
мобилизационная	└ 4	● 3	контактная
активационная	▙ 6	○ 5	суггестивная
контролирующая	△ 7	■ 8	демонстрационная

Модель Ю типа ИМ на примере ИЛЭ

▲	1	акцептная, репродуктивная
□	2	продуктивная, творческая
└	3	мнс, точка сборки типа
○	4	суггестивная

Функции информационного метаболизма

▲ – интуиция возможностей;
△ – интуиция времени;
● – волевая сенсорика;
○ – сенсорика ощущений;
▙ – этика эмоций;
└ – этика отношений;
■ – деловая логика;
□ – структурная логика.

Таблица интертипных отношений

Отношение с: (кто он мне?)			▲□	○▙	▙○	□▲	▙△	□●	●□	△▙	●└	△■	■△	└●	■○	└▲	▲└	○■	Квадра
Тип (кто я?):			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
▲□	ИЛЭ	1	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	α
○▙	СЭИ	2	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	
▙○	ЭСЭ	3	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	
□▲	ЛИИ	4	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	
▙△	ЭИЭ	5	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	β
□●	ЛСИ	6	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	
●□	СЛЭ	7	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	
△▙	ИЭИ	8	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	
●└	СЭЭ	9	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	γ
△■	ИЛИ	10	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	
■△	ЛИЭ	11	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	
└●	ЭСИ	12	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	
■○	ЛСЭ	13	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	δ
└▲	ЭИИ	14	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	
▲└	ИЭЭ	15	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	
○■	СЛИ	16	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	

Т тождественные
Д дуальные
А активации
З зеркальные
п социального заказа (он мне приемник)
р социального контроля (он мне подконтрольный)
П социального заказа (он мне передатчик)
Р социального контроля (он мне контролер)
Сэ суперэго
пп полной противоположности
квт квазитождественные
К потенциального конфликта
дел деловые
м миражные
ро родственные
пД полудуальные